

Surréglementation mortifère

On connaît bien la formule « trop d'impôt tue l'impôt », qui incarne la fameuse courbe de Laffer : plus le taux d'imposition monte au-dessus d'un seuil optimal, plus le rendement s'affaïsse. A 100%, il devient nul. On pourrait extrapoler cette courbe dans l'univers réglementaire, plus vicieux car opaque. Nul n'est censé ignorer la loi, mais peut-on véritablement connaître un environnement textuel qui ne cesse d'enfler comme une métastase incontrôlée ? A l'évidence non.

Or cette masse réglementaire colossale et sans cesse croissante produit des effets très pervers. Des normes contradictoires, par exemple, mais aussi tout simplement des situations d'infraction invraisemblables. Un agriculteur racontait récemment sur YouTube avoir été mis en garde à vue pour avoir curé un fossé de 80 centimètres sur son exploitation, comme ses anciens l'avaient toujours fait tous les 10 ou 15 ans. Mais cette fois, une surveillance spatiale menée pour l'Observatoire de la biodiversité a conduit les gendarmes à l'amener au poste, et *in fine* lui infliger une amende de 300 euros ! Même si

ce n'était pas dans notre région, voilà qui renvoie aussi au non curage des cours d'eau qui a aggravé les inondations récentes.

Le délire normatif n'est pas que le fruit d'une technocratie européenne pléthorique. La France a un génie à nul autre pareil pour « surtransposer », autrement dit rajouter des textes et de la complexité à la règle déjà adoptée à Bruxelles...

Le monde agricole est le premier à y réagir de façon existentielle : à force de pousser toujours plus loin le curseur des contraintes, on l'a envoyé dans les cordes, à devoir supporter un inextricable et ruineux entrelacs d'exigences. Résultat : des coûts de revient à la hausse, des équilibres économiques de plus en plus délicats, une performance globale en recul. Et dans le même temps, les frontières sont ouvertes au vent des productions de pays tels le Brésil ou l'Ukraine qui s'affranchissent joyeusement de nos règles prudentielles. Le puissant mouvement de colère de notre monde rural doit plus que nous alerter. Mais si le diagnostic est facile, d'ailleurs établi depuis des années, on attend fébrilement l'ordonnance salvatrice.



Photo ©GregLeduc

TENDANCES 4-13

- Armentières : Fonteyne sacrée meilleure boutique de lingerie de France
- Conjoncture : Quelles perspectives pour les Hauts-de-France en 2024 ?

GRAND ANGLE 14-22

- Les dix défis de l'agriculture régionale
- Interview : Philippe Choquet, directeur d'UniLasalle : « L'exploitation familiale, prédominante en région, est sans doute la plus résiliente »

TERRITOIRES 24-37

- Cojipar Energies active le courant entre ses six entreprises
- Cancer : Oranomed implante une usine hautement stratégique dans le Nord
- Gènes Diffusion joue la recherche pour optimiser la gestion des exploitations
- Le fleuron régional de la Frenchtech Anywr placé sous sauvegarde

ENTREPRENDRE 40-43

- Créateurs : Odace fait briller les diamants de culture
- Enseignement supérieur : la Catho lance son école de design

DÉTENTE 48-50

- Architecture et sculpture à la Villa Cavois
- 3 questions à Annabelle Tenèze, directrice du Louvre-Lens : « Il y a un besoin de transparence et de compréhension »
- La brasserie Champion conforte le retour de la cuisine traditionnelle à Lille

À PROPOS D'ECO121

Notre magazine est édité par la société Ecopresse. Celle-ci est détenue par trois collèges d'actionnaires représentatifs de l'économie des Hauts-de-France. Le principal pool, de 56%, est constitué de 35 chefs d'entreprises. Le deuxième collège, financier, rassemble Finorpa, Nord Création et la Caisse d'Épargne Hauts de France qui contrôlent 33% des parts. Le dernier bloc est détenu par la Voix du Nord (11%) au titre du collège professionnel. L'indépendance éditoriale du journal est garantie par une charte signée par la totalité des actionnaires. Multicanal, Eco121 est également présent sur le web (www.eco121.fr) où il diffuse un flux régulier d'actus, sur LinkedIn et sur twitter (@eco121).

éco

est édité par Ecopresse, SAS au capital de 162 K€
Siret 528 819 485 00038
Siège social : Ecopresse - Parc Riveo
300 rue de Lille
59520 Marquette-lez-Lille
Tél. : 03 55 33 21 05 / www.eco121.fr

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
Olivier Verley
DIRECTEUR DE LA RÉDACTION
Olivier Ducuing

RÉDACTEUR EN CHEF
Yann Suty
JOURNALISTE
Julie Kiavué
A PARTIR DE CE NUMÉRO
Didier Nicolas
DIRECTEUR ARTISTIQUE
Grégory Leduc
PUBLICITÉ
Rossil Conseil Médias
Tél. : 03 20 78 42 34
contact@rossilconseilmedias.fr

SECRETARIAT GÉNÉRAL
Krisztina Bonieux
Tél. : 03 55 33 21 05

IMPRIMEUR
Imprimerie Jean-Bernard
Groupe Techniphoto
ZAC de Ravennes les Francs
Rue d'Amsterdam
59910 Bondueux

ISSN : 2109-3792

DÉPÔT LÉGAL : à parution

MARAVILLOSO !

La célèbre meringue lilloise se dévoile en Espagne. La pâtisserie artisanale Aux Merveilleux de Fred vient en effet d'ouvrir les portes de sa première boutique hispanique à Madrid. En vitrine, l'incontournable Merveilleux décliné en toutes tailles et dans toutes les saveurs bien sûr, mais aussi la gaufre vergeoise et la crémique chocolat. Toutes ces pâtisseries sont confectionnées artisanalement et quotidiennement dans l'établissement. Celui-ci propose par ailleurs une offre petit-déjeuner et déjeuner à emporter ou à déguster dans l'espace salon de thé.



Votre Top 5

LES ACTUS LES PLUS LUES SUR NOTRE SITE ECO121.FR

- 1 **Le fleuron régional de la frenchtech Anywr placé sous sauvegarde**
- 2 L'expertise dentellière régionale reconnue
- 3 Valdunes : ultime espoir avec Europlasma
- 4 Visite Editions est placée en liquidation judiciaire
- 5 Christine Trotignon, nouvelle secrétaire générale de la CCI Hauts-de-France

3003

C'est le nombre de followers atteint le 26 février sur notre nouveau compte LinkedIn. Nous nous fixons un premier objectif à 5 000 d'ici l'été. Rejoignez-nous nombreux pour profiter de nos infos avant les autres !

La CCI rejoint le FRG

Le fonds régional de Garantie, organe discret mais stratégique dans l'accompagnement du financement des entreprises, vient d'ouvrir son tour de table à la CCI Hauts-de-France. L'établissement consulaire prend 3,5% du capital, pour un total de 2,2 M€, et rejoint ainsi le conseil régional, Finorpa (holding), Société Générale Crédit du Nord et IRD Invest qui ont accompagné l'opération. Le capital du FRG est ainsi porté de 7,9 à 10 M€.



MAISONS & CITÉS ACCÉLÈRE

Le bailleur social Maisons & Cités (Douai) connaît une activité intense. L'ex Soginorpa, mobilisé dans le plan ERBM (engagement pour le renouveau du bassin minier) a déjà engagé 14 000 rénovations sur les 26 000 prévues entre 2018 et 2028. Cette année, il prévoit de passer à 4 000 rénovations contre 2 700 un an plus tôt. Ce rythme sera maintenu en 2025 avant de redescendre à 3 000 puis 2000.

bee CITY

Nous transformons les espaces verts des entreprises en îlot de biodiversité



Installation de ruches



Végétalisation & Espace bien-être



Animations biodiversité & Team building



Aménagements biodiversité



Entretien écologique & Gestion différenciée

DÉCOUVREZ NOTRE NOUVEAU PROJET

Bee City, la houblonnière d'entreprise



PRODUISEZ VOTRE BIÈRE

à partir du houblon frais cultivé sur votre site !

06 28 05 12 98

contact@beecity.fr

[Facebook](https://www.facebook.com/beecity.fr) [Instagram](https://www.instagram.com/beecity.fr) [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/beecity.fr) [Beecity.fr](https://www.beecity.fr)

IRD

**POUR
LE SUCCÈS DE
L'ENTREPRENEUR.**

**POUR
LA RÉUSSITE
DU TERRITOIRE.**

Dans un monde qui a besoin d'audace et d'initiatives innovantes face aux défis économiques, sociétaux et environnementaux, l'IRD invente depuis 1956 les solutions en réponse aux entrepreneurs pour développer leur business.

En complément du monde bancaire, institutionnel ou politique, l'IRD milite pour un entrepreneuriat facilité et engagé, pour que puissent émerger et aboutir les projets porteurs de sens et d'avenir.

L'IRD s'appuie sur l'expertise de plus de 50 collaborateurs aux compétences et aux valeurs reconnues, pour accompagner les transformations économiques, sociétales et environnementales de nos entreprises et de nos territoires.

NOS MÉTIERS



IRD
INVEST

Capital investissement



IRD
IMO
IMO

Immobilier d'entreprises



IRD M&A

Fusions-acquisitions



IRD SOLUTIONS

Conseil stratégique
et démarche RSE

LE
TOP

ARMENTIÈRES : FONTEYNE SACRÉE MEILLEURE BOUTIQUE DE LINGERIE DE FRANCE



Conseil et qualité. Le tout, en famille et ce depuis plus de 30 ans. Pour la cinquième fois, le savoir-faire de l'entreprise Fonteyne lingerie fait mouche auprès du magazine italien de lingerie Intima et d'un jury composé de représentants de grandes marques françaises, italiennes, belges et allemandes. La boutique d'Armentières (il en existe deux autres à Dunkerque et à Lens) vient de remporter le prix de la « Boutique de l'année 2024 ».

Créé cette année, ce prix lui a été décerné à Paris fin janvier à l'issue du Salon international de la lingerie, lors d'une soirée de gala. L'entreprise de Valérie Fonteyne, petite-fille des fondateurs, a été récompensée parmi 800 boutiques de lingerie de l'Hexagone au départ et une centaine de finalistes. L'offre, le développement commercial sont, entre autres, les critères d'évaluation. La boutique Fonteyne lingerie d'Armentières, c'est 200 m² d'espace de vente de sous-vêtements femmes et hommes de grandes marques, mais aussi de maillots de bain et de lingerie de nuit.



“ON N'A PAS L'IMPRESSION QUE ÇA PRÉOCCUPE QUELQU'UN LÀ-HAUT!”

Ghislain Lesaffre,



président de l'interprofession de la chicorée (et patron de Leroux), face à la menace existentielle de la filière (1 000 emplois) liée à l'interdiction par Bruxelles d'un pesticide sans substitut.

LE
FLOP

SECONDE MAIN : FIN DE VIE POUR REDIV (EX-PATATAM)

Un an après le démarrage de son activité à Tilloy-lez-Cambrai, clap de fin pour Rediv (ex-Patatam). Le leader européen de la collecte, du tri et de la revente de vêtements d'occasion collaborait avec de nombreuses enseignes du retail, dont les nordistes Auchan, La Redoute, Kiabi ou encore Blancheporte. Après un redressement prononcé fin 2023, la société des Landes a été liquidée faute de repreneur. Entraînant la suppression de 120 emplois dont une trentaine en région au sein du plus gros site logistique français de Rediv (14 000 m²). Locataire de l'entrepôt, Rediv prévoyait d'y investir 5 à 6 M€ pour traiter 1,5 million d'articles mensuels avec 250 personnes en 2023 et 400 à terme, selon le fondateur Eric Gagnaire.



“Y AURAIT-IL UN DOCTEUR OLIVIER ET UN MISTER GACQUERRE ?”

le gros coup de gueule de
Sylvain Robert

président de la communauté d'agglomération de Lens-Liévin, qui s'alarme d'une possible disparition du reversement de 9 M€ annuels des ressources fiscales du Siziaf (qui accueille notamment ACC) de la CABBALR, que préside Olivier Gacquerre, à la CALL.



"UN VÉRITABLE PLAN SOCIAL DE L'ÉCOLE"

le cri de colère de

Jean-Claude Leroy

président du conseil départemental du Pas-de-Calais devant le projet de carte scolaire 2024-25 qui prévoit la fermeture de 157 classes dans le département et une menace sur 89 postes d'enseignants.



"MON INQUIÉTUDE, C'EST QUE L'ON VA CRÉER DES EMPLOIS MAIS JE NE SAIS PAS COMMENT ON VA LES ALIMENTER."

Bruno Fontaine,

président de la CCI Grand Hainaut, dans une interview à la Voix du Nord (21 février) à propos du besoin de 5 000 emplois industriels à court terme dans le Valenciennois.



" SANS PRODUCTEUR, JE N'AI RIEN À COMMERCIALISER ! "

Le désarroi

d'**Antoine Gricourt**

acheteur de fruits et légumes chez Auchan Retail, lors d'une réunion autour des filières endive et chicorée, en grand danger, au conseil régional le 20 février

"IL NOUS FAUT UN PLAN MARSHALL POUR L'EAU"

Laurent Degenne,

président de la Chambre régionale d'agriculture, lors des Rencontres régionales de l'économie le 19 février.

5 MARS : 12/14 CLUBTEX

« Défis et solutions pour le recyclage des textiles et plastiques enduits et laminés » d'EuraMaterials, 12h à 14h, Ibis Styles, Marcq-en-Baroeul

13 MARS : Webinaire CCI

régionale « Bien maîtriser les étapes de la transmission d'entreprise », 10h à 12h

19 AU 21 MARS : Series Mania

Forum (dédié aux professionnels), en ligne et à Lille dont Lille Grand Palais

20 MARS : Soirée

Invest'InnoVe, dès 17h30, au siège de la Banque Populaire du Nord, Marcq-en-Baroeul

26 AU 28 MARS : Forum InCyber

Europe (ex-Forum International de la Cybersécurité), Lille Grand Palais

28 MARS : Conférence

« Evolution des compétences industrielles : les clefs pour anticiper demain », 18h à 20h, CCI Grand Hainaut, Valenciennes

2 AVRIL : Soirée des Lauréats

du Réseau Entreprendre Nord, à 18h30, Lille Grand Palais

4 AVRIL : Table ronde

« Des lieux patrimoniaux, phares sur leurs territoires ? », 10h à 17h, à La Chartreuse, Neuville-sous-Montreuil

CONJONCTURE : QUELLES PERSPECTIVES POUR LES HAUTS-DE-FRANCE EN 2024 ?

A quoi les acteurs économiques de la région peuvent-ils s'attendre en 2024 ? « *Les chefs d'entreprises estiment que l'économie va tourner au ralenti* », affirmait Carine Jupin, la directrice régionale de la Banque de France, lors des Rencontres régionales de l'économie organisées par la CCI Hauts-de-France le 19 février dernier. Une tendance qui prolonge celle du deuxième semestre 2023, qui s'était montré nettement moins dynamique que le premier. « *L'année 2023 a été une année à petite vitesse pour l'économie régionale* », avec une croissance modérée du chiffre d'affaires, à +1,2%. Une progression tirée principalement par la hausse des prix. Une fois les données retraitées en volume, on constate une baisse de 4%. « *2023 a été grosso modo une année de stagnation* », complète Philippe Hourdain, le président de la CCI Hauts-de-France. L'an dernier, les défaillances

d'entreprises dans la région ont bondi de 26%. Plus de 4 000 établissements ont fermé. Signe inquiétant : c'est la deuxième année consécutive de très forte hausse. Et elle concerne tous les secteurs d'activité et des entreprises de toutes tailles. L'intensité diffère toutefois selon les secteurs. L'industrie (+45%), les autres activités de services (+46%), le transport-logistique (+36%) et les services aux particuliers (+33%) sont les plus touchés.

EFFET DE RATTRAPAGE

Cette envolée du nombre de défaillances peut s'expliquer par un effet de rattrapage après la fin des mesures de soutien aux

Après une année 2023 marquée par une envolée du nombre de défaillances d'entreprises, les incertitudes pèsent encore sur l'activité.

entreprises mises en place lors de la crise sanitaire. Mais le pire est à redouter en raison du contexte d'inflation et de crise énergétique. Ce qui fait craindre que le « record » de 2012 avec ses 5 000 défaillances soit égalé. Car l'inflation va continuer de perturber l'activité. « *C'est le premier frein au développement des entreprises* », analyse Grégory Stanislawski, le directeur de CCI Etudes Hauts-de-France. Selon l'enquête de la chambre de commerce, près d'un dirigeant sur deux s'inquiète de l'inflation. Le recul du pouvoir d'achat, l'augmentation du prix des matières premières et de l'énergie pèsent également très fort.

Il faut y ajouter les perturbations climatiques. Les sécheresses, inondations et autres tempêtes ont un impact certain sur le climat des affaires. « *Beaucoup d'entreprises de la région ont été touchées par des événements climatiques* », rappelle Grégory Stanislawski. « *Jamais on n'a vu des chefs d'entreprise autant en souffrance que lors des inondations dans le Pas-de-Calais* », abonde Philippe Hourdain. Les dérèglements climatiques constituent autant de risques pour les entreprises. Ruptures d'approvisionnements et de stocks, coûts d'assurance plus importants, arrêt total d'activité... les chefs d'entreprises doivent aujourd'hui intégrer ces données dans leur fonctionnement. Mais comme le dit Laurent Rigaud, président de la CMA : « *On pourra parler de transition écologique quand on aura résolu les problèmes économiques des entreprises artisanales.* » ■ **Yann Sutj**

LES GRANDS INDICATEURS RÉGIONAUX EN 2023 (VS 2022)

9,2% Taux de chômage
au 3^e trimestre 2023, soit +0,5% vs 2022.

+26% de défaillances d'entreprises

-0,6% de créations d'entreprises

-2,6% Exportations industrielles

+1,2% Chiffre d'affaires
des industries régionales

+6,4% des volumes
de production du BTP

+3,5% Chiffre d'affaires
des services marchands
(hors hébergement-restauration)

Source Les Rencontres régionales de l'économie CCI Hauts-de-France

Proche.

Éco121 est le magazine de l'info éco des Hauts-de-France et de ses acteurs. Un journal 100 % régional au contenu 100 % régional.

ABONNEZ-VOUS EN LIGNE
SUR WWW.ECO121.FR



1 AN
69 €

éco 121

LE MAGAZINE DES DÉCIDEURS
ÉCONOMIQUES DES HAUTS-DE-FRANCE

En kiosque : 7,50 €

AUCHAN FRANCE

Guillaume Darrasse, 60 ans, devient président d'Auchan France. Fonction occupée jusqu'ici par Yves Claude, Pdg du groupe. Guillaume Darrasse est également nommé directeur général délégué d'Auchan. Diplômé de l'Institut National



Agronomique, il débute en 1988 chez Pomona aux postes de production, d'achats et ventes de fruits et

légumes. En 1996, il rejoint Leclerc comme responsable de l'activité importation alimentaire. De 2005 à 2018, il est Dg délégué de Super U. Avant d'être nommé Dg d'InVivo Retail de 2018-2022.

COLISWEB

A 49 ans, **Jean-Sébastien**



Leridon est le nouveau directeur général de Colisweb, filiale du groupe ID Logistics. Cet EDHEC débute en

1997 chez Ducros Transit (transport aérien et maritime), avant de poursuivre chez DHL dès 2000 où il assure pendant 10 ans plusieurs fonctions de direction. Puis, il rejoint les équipes de Relais Colis comme directeur commercial et marketing. Il est par la suite nommé directeur général pendant huit ans, après la reprise par New R. Fondé en 2013, Colisweb est le spécialiste français de l'organisation de la livraison du dernier kilomètre sur rendez-vous. La société a été acquise début 2022 par ID Logistics.

MOBIVIA

A 38 ans, **Romain Sartorius** devient Pdg de Mobivia, leader européen de l'entretien et de l'équipement automobile. Il



succède à Fabien Derville, son oncle, qui occupait le poste depuis 2016. Diplômé de HEC Paris, Romain Sartorius participe

de 2008 à 2011 aux missions de stratégie et d'efficacité opérationnelle de McKinsey en France et à l'international. Il rejoint ensuite le distributeur multi-opérateurs Tel and Com, avant d'accéder au comité de direction jusqu'en 2016. Année durant laquelle il crée Fewlines, éditeur de logiciels et organisme de formation. Romain Sartorius

est impliqué dans la gouvernance de plusieurs entreprises de la galaxie Mulliez, Norauto France, Decathlon ou encore Leroy Merlin France.

EXOTEC

Louis Esquerre-Pourtere est nommé directeur R&D d'Exotec,



fabricant de robots d'entrepôts logistiques. Cet ingénieur Centrale Lille débute chez Bombardier à

Crespin, d'abord comme stagiaire avant d'être embauché en 2010 en tant que responsable infrastructure simulateur des trains franciliens NAT/R2N. Il devient par la suite ingénieur projets (2015) puis responsable des systèmes embarqués (2018). Deux ans plus tard, il rejoint Exotec comme chef des équipes systèmes et essais.

CCI HAUTS-DE-FRANCE

Christine Trotignon est la nouvelle secrétaire générale de la CCI Hauts-de-France. Ingénieure



Centrale de Lille, elle fait ses premiers pas comme chargée de mission marketing et qualité tourisme

au Conseil départemental de Touraine (2000). Huit ans plus tard, elle rejoint le ministère de l'Économie comme conseillère développement, modernisation et qualité des services touristiques. Elle est nommée sous-directrice classements et qualité d'Atout France (2010), avant de rejoindre la CCI Hauts-de-France comme responsable du pôle performance des entreprises.

CENTRALE LILLE

Mathias Povse prend la présidence du conseil d'administration de l'école d'ingénieurs Centrale Lille, en



lieu et place de Pascal Delorme. Cet ingénieur en robotique, également diplômé d'un eMBA

Management de HEC Paris, a rejoint Enedis en 2006 comme consultant politique et réglementation. Il devient en 2012 directeur régional d'Enedis à Lille. Avant d'être nommé en 2017 directeur régional d'EDF Hauts-de-France et directeur des ventes de la zone Nord-Ouest.

PORTRAIT EXPRESS

CHAMBRE RÉGIONALE DES COMPTES

Jean-Paul Albertini

Un spécialiste de l'environnement à la tête des magistrats financiers



Jean-Paul Albertini, est le nouveau président de la chambre régionale des comptes Hauts-de-France. Il a été installé lors d'une audience solennelle le jeudi 22 février à Arras. Il succède à Frédéric Advielle. Diplômé de l'Institut d'Études Politiques de Paris et licencié en droit, Jean-Paul Albertini a été nommé auditeur à la Cour des comptes à sa sortie de l'ENA, en 1991. De 1999 à 2002, il a travaillé au ministère de l'Aménagement du territoire et de l'environnement, en tant que conseiller technique puis en tant que directeur de cabinet, aux côtés

de Dominique Voynet et d'Yves Cochet. Membre de la 6e chambre de la Cour des Comptes entre 2002 et 2006, il devient directeur général de la SEMAEST, la société d'économie mixte de la ville de Paris, de 2006 à 2012. En novembre 2012, il est nommé commissaire général et délégué interministériel au développement durable, avant de devenir, en juin 2012, conseiller spécial auprès de la ministre de l'Écologie. Depuis 2019, Jean-Paul Albertini présidait la section Énergie de la deuxième chambre de la Cour des comptes.

ETOILES DU PIANO

François-Charles Debeunne prend la direction des Etoiles du



Piano et succède ainsi à Patrick Bougamont. Cet expert comptable a débuté comme auditeur chez KPMG (1997), avant de

prendre la direction générale de l'agence digitale roubaisienne Altima en 2000. Celle-ci est rachetée 18 ans plus tard par Accenture Interactive. François-Charles Debeunne devient alors directeur et responsable des services financiers jusqu'en 2021. Année durant laquelle il est nommé Dg de l'agence de conseil Newwell.

ITÉSEG

Lorena Zanelli est la nouvelle directrice des relations



internationales de l'ITÉSEG. Elle cumule plus de 20 ans d'expérience dans l'enseignement supérieur. Elle

débute chez Campus France, l'agence française de promotion de l'enseignement supérieur, comme responsable du bureau de Lima au Pérou (2002). Elle rejoint l'INSEEC en 2008 pour occuper successivement les postes de coordinatrice Erasmus+, responsable du service relations internationales, avant d'en prendre la direction en 2015.

CASSIOPA

— TRAITEUR - SCENARISTE —



DÉJEUNER DE TRAVAIL • SÉMINAIRE
ÉVÈNEMENT D'ENTREPRISE • DÎNER DE GALA...

Que vous recherchiez des plats créatifs qui surprennent vos clients, des repas sains et engagés pour vos collaborateurs ou un service de qualité pour vos réunions, nous mettons tout en œuvre pour que chaque bouchée reflète votre identité.



LAURENT
06 45 19 53 21



STÉPHANE
06 33 64 73 72

contact@cassiopa.fr • www.cassiopa.fr • 03 21 61 91 51   





EPPUR LÈVE 250 K€ SUR M6

Après une première levée de fonds d'amorçage d'1,2 M€ fin 2022, la jeune pousse lilloise Eppur vient de boucler un deuxième tour de table à hauteur de 250 K€... devant près de deux millions de téléspectateurs ! L'entreprise fondée en 2020 par les ingénieurs lillois Colin Gallois et Lancelot Durand a en effet participé à la saison 4 de l'émission « Qui veut être mon associé ? » actuellement diffusée sur M6. Le principe ? Des porteurs de projets pitchent devant cinq investisseurs reconnus. Objectif : présenter leur start up et préciser le montant de l'investissement qu'ils recherchent et les parts de leur société qu'ils sont prêts à céder. Aux investisseurs ensuite d'accepter ou non, voire de faire une contre-proposition. Pour leur paire de roues Dreeft, équipée d'un système de freinage breveté et dédiée aux fauteuils roulants, Colin Gallois et Lancelot Durand recherchaient 250 K€ pour 5% des parts d'Eppur. Une enveloppe avec laquelle ils envisageaient, lors du tournage, d'accélérer leur commercialisation (lancée début 2023), notamment à l'international. La valorisation d'Eppur (5 M€) et les pertes mensuelles d'environ 40 K€ ont freiné Anthony Bourbon (fondateur de Feed), Tony Parker (Infinity Nine Group) et Jean-Pierre Nadir (Fairmoove).

DEUX INTÉRESSÉS

Mais l'entreprise lilloise a suscité l'intérêt d'Eric Larchevêque, fondateur de la licorne française Ledger, et de Kelly Massol, fondatrice des cosmétiques Les secrets de Loly. Le premier a fait une contre-proposition à 250 K€ pour 10% des parts. Elle a été refusée par Colin Gallois et Lancelot Durand au profit

de Kelly Massol qui a respecté la demande initiale des entrepreneurs trentenaires. Ceux-ci restent majoritaires avec environ 75% des parts. « Je trouve qu'il est encore trop tôt pour aller à l'international mais j'ai été touchée et portée par le projet, a confié la nouvelle associée d'Eppur. Il y a beaucoup de personnes en situation de handicap et je veux que cette solution soit popularisée afin de diminuer son coût et la rendre plus accessible ». Les roues Dreeft sont vendues dans un réseau de 300 revendeurs partenaires à 2 000€ (prix public). Un fauteuil tout équipé revient à près de 13 K€. Le plafond de remboursement par la Sécurité sociale d'un fauteuil est fixé à 500€. Il peut être complété par d'autres organismes. Il n'existe pas encore de ligne de remboursement dédiée aux roues. Mais Eppur assume y travailler.

L'entreprise lauréate du Grand Prix au concours Lépine l'an dernier (350 K€) n'est pas encore rentable. Elle devrait trouver l'équilibre avec 65 paires de roues vendues par mois. Lors de l'enregistrement de l'émission mi-2023, elle en vendait une quinzaine, ont indiqué Colin Gallois et Lancelot Durand.

LES ROUES DREEFT SONT VENDUES DANS UN RÉSEAU DE 300 REVENDEURS PARTENAIRES



Flex office : Moffi gobe Waldo

Les sociétés métropolitaines Moffi et Waldo ne font plus qu'une. La première vient en effet de mettre la main sur son homologue. Ensemble, elles forment un des leaders français de la gestion et réservation d'espaces de travail et de parkings BtoB. Le logiciel est accessible aux entreprises par abonnement, sans engagement. La nouvelle entité emploie 19 personnes. Les cinq salariés de Waldo (dont les 2 fondateurs) ont quitté leur locaux de Plaine Images pour rejoindre les effectifs de Moffi basés sur le parc d'Euratech. Waldo devient un produit de Moffi. L'ex Dg de Waldo est devenu responsable du produit « Waldo by Moffi » et directeur des opérations. Tandis que l'ex-directeur des nouvelles technologies a été nommé responsable de la R&D. Les produits de Moffi et Waldo sont quotidiennement utilisés par 85 000 salariés en France et dans 20 pays. Parmi leurs clients, Carrefour, OVH Group, Cyrillus ou encore Allianz.

Logistique : StockBooking attire 750 K€



C'est un peu le AirBnB de l'entrepôt logistique. La société lilloise StockBooking, créée en 2015 et rachetée six ans plus tard par la villeneuvoise Calyans France, vient de lever 750 K€ auprès de Finorpa et Bpifrance pour développer sa marketplace et plateforme de location d'espaces de stockage non utilisés entre entreprises. La maison-mère Calyans France prévoit une accélération commerciale en France, mais aussi en Europe et en Afrique. En parallèle, elle envisage la sortie de nouvelles fonctionnalités d'optimisation de la localisation d'entrepôts et de la répartition de leurs stocks. A date, 300 entrepôts français sont inscrits sur la plateforme de StockBooking.

Dernier kilomètre : Citéliv passe la vitesse supérieure

Le spécialiste de la livraison urbaine en vélos-cargos et fourgons électriques Citéliv pose un pied sur l'accélérateur. Dans le viseur de cette société basée au Port Fluvial de Lille : l'expansion nationale via la création d'un réseau de franchise. Après un démarrage à Rouen en 2023 puis à Lyon en janvier dernier, Citéliv lorgne pas moins de 15 nouvelles implantations dans les trois ans. Un défi que l'entreprise tentera d'atteindre grâce à l'optimisation de ses outils et services et des recrutements au sein de son équipe de développement. Un plan en partie alimenté par une levée de fonds auprès d'IRD Invest, Autonomie & Solidarité et le business angel Samuel Gorillot. Le dirigeant fondateur de Citéliv Vincent De Guillebon tait le montant de ce tour de table.



PIX 2024 : Plaine Images Xperience

Du 27 au 29 mars
à l'Imaginarium
99a, Boulevard Constantin
Descat à Tourcoing

Soirée Invest'Innove

Le 20 mars dès 17h30 au siège
de la Banque Populaire du Nord
A Marcq-en-Baroeul

Soirée des Lauréats du Réseau Entreprendre Nord

Le 2 avril, dès 18h30,
à Lille Grand Palais

Forum InCyber Europe (ex FIC)

Du 26 au 28 mars à Lille Grand
Palais



Swoop Energy prêt à déployer son générateur mobile

Trois ans après sa création, la jeune pousse Swoop Energy débutera fin mars la commercialisation d'Echo-5, sa station d'énergie mobile. Dotée d'une batterie en fin de vie de véhicule électrique, cette station vise à remplacer les traditionnels groupes électrogènes bruyants et polluants. Swoop Energy acquiert actuellement ses batteries auprès de fournisseurs en Suède et Pays-Bas. La société est en contact avec des fournisseurs français. « Les batteries qu'on utilise sont très peu dégradées. Leur performance n'est donc aucunement impactée », indique l'un des trois cofondateurs Yann Cousin. La station de Swoop Energy dispose d'une capacité de 6 kWh, d'une puissance continue de 5kW et maximale de 9kW. Puissance qui peut gagner 3 000W supplémentaires grâce à un kit de panneaux solaires portable en guise de recharge. Swoop Energy s'adresse en premier lieu aux secteurs du bâtiment, de l'audiovisuel et de

l'événementiel. « Nous sommes en discussion avec différents acteurs pour équiper des zones d'urgence comme les zones de guerre », poursuit Yann Cousin. Les stations d'énergie de sa société seront fabriquées puis envoyées aux clients depuis l'usine de Move'N Tec à Ruitz. Cette année, 110 unités seront assemblées pour 750 K€ de chiffre d'affaires en prévision. La ligne de production a une capacité de 600 stations d'énergie par mois. Swoop Energy vise une dizaine de salariés fin 2024, contre 4 actuellement.



LES 10 GRANDS DÉFIS DE L'AGRICULTURE RÉGIONALE

TEXTES Olivier Ducuing, Julie Kiavué et Yann Sutj

L'arrêt des néonicotinoïdes a déstabilisé la filière betteravière. L'arrêt d'autres molécules sans solution alternative plombe aujourd'hui l'avenir de l'endive et de la chicorée.

Alors que vient de se tenir le Salon de l'agriculture, sur fond de crise très profonde et de mouvements de colère, Eco121 a voulu se pencher sur les grands enjeux auxquels sont confrontés nos 41 000 agriculteurs des Hauts-de-France. Si notre région, plus orientée que d'autres vers les grandes cultures, dotée de terres riches parmi les meilleures d'Europe, s'en sort mieux, le climat reste anxiogène, avec des craintes particulièrement fortes sur les filières endive et chicorée.

Focus sur dix grands défis de notre agriculture.

1 TROUVER DES SUBSTITUTS AUX MOLÉCULES CHIMIQUES

Bruxelles veut mettre un terme aux molécules chimiques utilisées dans l'agriculture. Mais l'enfer est pavé de bonnes intentions. Il y a deux ans, la France n'a pas pu proroger sa dérogation à l'utilisation des néonicotinoïdes pour les betteraves. Une molécule sans doute problématique, mais qui permettait de combattre aisément le puceron vert, qui transmet la jaunisse à la plante et fait plonger ses rendements de 15 à 40% voire davantage. Problème : la filière travaille d'arrache-pied à des solutions non chimiques, mais elle ne les a pas encore. Résultat : les emblavements de betteraves se sont effondrés : « On a perdu 20 000 ha en trois ans », pointe Emmanuel Pigeon, directeur de la Confédération générale des planteurs de betteraves (CGB) Nord-Pas-de-Calais, qui note que la France est désormais passée derrière l'Allemagne en production sucrière.

Mêmes causes, mêmes effets avec l'endive et la chicorée, qui vont perdre l'usage de deux molécules en 2024. Les deux filières réunies criaient leur désespoir il y a quelques semaines dans l'enceinte du conseil régional, après avoir subi déjà la flambée de l'énergie l'an dernier. « Tant qu'il n'y a pas de produit de substitution, c'est une véritable condamnation qui est en train de se profiler », alerte Philippe Brehon, directeur de l'Association des Producteurs d'Endives de France (APEF), basée à Arras. La région produit 90% des endives françaises. La chicorée vit le même drame. « Qu'on laisse du temps au temps pour trouver un substitut ! Il est possible que la chicorée, iconique des Hauts-de-France, disparaisse. On marche sur la tête. C'est une méthode brutale qui a une conséquence sur pas moins de 1 000 emplois », se lamente Ghislain Lesaffre, président de l'interprofession de la chicorée.

2 S'ADAPTER AU CHANGEMENT CLIMATIQUE

Épisodes climatiques extrêmes, sécheresses, inondations, gelées tardives mettent en danger une activité par essence climato-dépendante. Le bassin audomarois a particulièrement souffert cet automne du fait de la submersion de milliers d'hectares. La région dispose néanmoins de ressources, à commencer par des semenciers et sélectionneurs de premier plan, qui travaillent sur des variétés plus résistantes, que ce soit au stress hydrique, à l'excès d'humidité ou aux maladies. On relèvera aussi que des initiatives se développent pour s'adapter, avec de nouvelles cultures prometteuses (vignes, lentilles, notamment).



3 FAIRE FACE À LA CONCURRENCE DÉLOYALE

Problème : ce qui est exigé de nos agriculteurs européens (et encore, avec de grosses distorsions d'un pays à l'autre) ne l'est pas des produits d'importation. Ghislain Lesaffre, patron des chicorées Leroux et de l'interprofession, le résume avec... amertume : « *Sans Bonalan (une des molécules bientôt interdites), les planteurs vont arrêter cette culture. C'est l'Inde, le plus gros producteur qui risque d'exporter. On boira de la chicorée indienne* ». Déjà la France importe 700 000 tonnes par an de sucre tandis que plusieurs sucreries ont fermé (dont celle d'Escaudœuvres). La même problématique concerne de nombreuses productions agricoles à l'exemple des poulets, importés massivement d'Ukraine ou du Brésil par exemple. A force de vouloir être trop vertueux ou trop vite, le risque d'effets pervers délétères est manifeste.

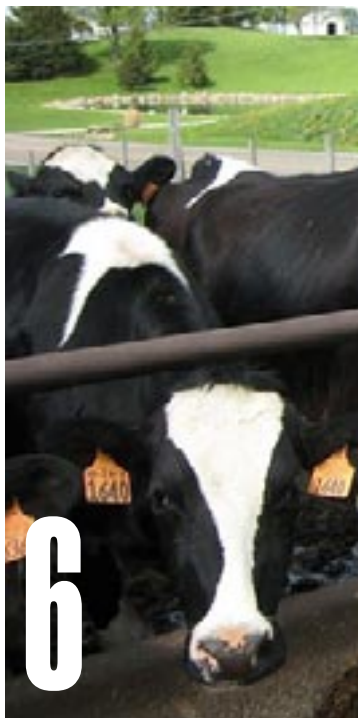
4 SUPPORTER LE POIDS DES NORMES

On a beaucoup glosé lors des mouvements agricoles récents sur la gestion des haies soumises à pas moins de 14 normes dont certaines contradictoires. Le Pacte Vert lancé en décembre 2019 vise à rendre le continent européen neutre en carbone en 2050. Et sa déclinaison agricole prévoit une baisse de 40% des émissions de gaz à effet de serre (EGES) à horizon 2030 par rapport à 2005. Ce qui entraîne des décisions en cascade et des tombereaux de normes nouvelles sur des agriculteurs aux structures économiques déjà fragilisées. Parmi les objectifs assignés par l'UE : réduire de 20% l'usage des engrais chimiques, diviser par 2 le recours aux pesticides, consacrer au moins 25% des terres à l'agriculture bio...



5 RENOUELER LES GÉNÉRATIONS

L'âge moyen des agriculteurs est déjà de 51 ans dans notre région, avec une pyramide des âges nettement déséquilibrée (voir p.19). La question du renouvellement des générations se pose clairement avec acuité. On compte de 800 à 900 installations par an dans les Hauts-de-France pour 1 200 départs, décompte Marie-Sophie Lesne, vice-présidente à l'agriculture au conseil régional. « *La précarité et le manque de visibilité limitent les volontés de reprise. Il faut s'endetter pour investir et être superperformant pour une rémunération qui n'est pas énorme si tout va bien* », analyse-t-elle. Pour autant, les professionnels ne sont pas tous pessimistes sur ce sujet. « *Il y a toujours des jeunes. Moins on a de dispositifs de régulation du marché, plus on est en phase avec le marché mondial, ce qui peut créer des opportunités en fonction de la rentabilité de telle ou telle production* », estime Emmanuel Pigeon, de la CGB Nord-Pas-de-Calais.



GARDER UN ÉLEVAGE PERFORMANT

L'échec de la ferme dite des 1 000 vaches, près d'Abbeville, est emblématique d'une difficulté de la filière à franchir certains caps économiques. Le projet était une forme de réponse aux contraintes considérables qui pèsent sur cette activité, sans compter un prix du lait fluctuant mais souvent trop peu rémunérateur, et une présence constante nécessaire pour superviser son cheptel. Ce secteur a plus de peine que les grandes cultures à trouver des jeunes repreneurs, au vu des difficultés du métier. Un vrai sujet pour des acteurs comme la coopérative la Prospérité fermière et sa filiale Ingredia, champion mondial du cracking du lait. Le poids de l'élevage et des productions animales dans le chiffre d'affaires de l'agriculture régionale n'a du reste cessé de décliner ces dernières années, passant de 35% en 1990 à 24% en 2021. Une évolution qui devrait satisfaire Bruxelles, l'élevage bovin étant dans le collimateur, car jugé particulièrement émetteur de gaz à effet de serre. Là encore, on peut se poser la question de savoir si l'achat de lait ou de viande hors de nos frontières, avec un bilan carbone subséquent, résoudrait véritablement l'équation.

7 PRÉSERVER UNE FILIÈRE BIO EN CRISE

Après des années fastes, l'agriculture biologique affiche une baisse de régime drastique depuis l'après-Covid. Sur les exploitations, les besoins en main d'œuvre et les coûts de production sont colossaux pour de modestes rendements. En rayon, les prix flambent, le référencement en GMS diminue au profit des marques distributeurs et le pouvoir d'achat des clients est mis à mal par l'inflation. Et la baisse d'appétit pour les enseignes spécialisées se poursuit : entre 2021 et 2022, les Hauts-de-France ont enregistré plus de fermetures (6 au total) que d'ouvertures pour arriver à un ensemble de 140 magasins. La décrue s'est accélérée entre 2022 et 2023 avec potentiellement 20 fermetures, estime François Meresse, directeur régional de l'association A Pro Bio. A cela s'ajoutent des aides publiques jugées insuffisantes pour soutenir la filière. D'une même voix, les professionnels disent craindre une vague de déconversions à court terme. « Chez nous, un an seulement après leur conversion, un binôme producteurs de pommes et de poires a fait machine arrière à cause des coûts et des contraintes », confie Lucie Srignac, directrice du supermarché de producteurs Talents de Fermes (lire par ailleurs). Aux côtés des acteurs du bio, la Région vient de reconduire son plan de soutien pour 2023-2027. Il prévoit entre autres de pousser davantage d'agriculteurs à la conversion, d'aider la hausse des surfaces bio, de favoriser le développement de nouvelles cultures comme les légumineuses bio mais aussi d'accentuer la communication auprès des consommateurs. Pour la filière, les enjeux n'auront jamais été aussi immenses.

8 DÉVELOPPER LES CIRCUITS COURTS

Et si le circuit court plébiscité pendant la crise Covid, était l'une des clés de sortie de la crise de revenus des producteurs ? En région, comme ailleurs, les initiatives ne manquent pas : outre l'incontournable marché en plein air, les ventes ou cueillettes à la ferme, les supermarchés de producteurs, les distributeurs automatiques de produits frais ou bien les sites de vente en ligne de produits locaux se sont multipliés ces dernières années. Pour manger local, soutenir les agriculteurs, tout en réduisant leur empreinte carbone, les Nordistes ont l'embarras du choix. Ce sont autant de nouveaux débouchés qui permettent à la fois de répondre à une demande forte des consommateurs, d'accompagner l'évolution de la société et de préserver un peu plus les marges des agriculteurs, grâce à un nombre très limité d'intermédiaires voire leur suppression entière. Comme toutes activités économiques, mieux vaut ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier !



9 RESTER EN POINTE DE L'INNOVATION

Pilotage de précision, nouvelles technologies, robotisation et même intelligence artificielle...

La révolution est bel et bien en marche dans nos exploitations. La première région agricole du pays est à la pointe de l'agriculture d'aujourd'hui et de demain. Celle-ci est beaucoup plus connectée et toujours plus riche de nouvelles variétés et respectueuse de l'environnement. Les Hauts-de-France entendent bien relever le défi avec des acteurs symbolisant cette nouvelle ère. A Beauvais, Massey-Ferguson développe des machines embarquant « plus de technologie qu'une grosse berline allemande ». Le territoire isarien loge également Isagri, leader français du logiciel agricole, et une des meilleures écoles d'agronomie française UniLaSalle. Tout comme l'ISA à Lille.

Le terreau fertile de l'écosystème régional a aussi permis la création d'incubateurs-accelérateurs, tels AgroTech, porté par Euratech à Willems, le Village By CA Nord de France à Lille ou encore iTerra à Compiègne. Y émergent de jeunes pousses spécialisées. A l'instar d'Osiris aux commandes du premier robot d'irrigation de précision en Europe. De Javelot, reconnu pour sa plateforme et ses outils de pilotage des stocks de grain qui lui ont permis de lever 10 M€ en 2022. Ou bien Sencrop qui, la même année, a bouclé un tour de table de 18 M\$, après avoir levé 10 M\$ deux ans plus tôt, pour ses outils connectés et collaboratifs. Dont sa station météo permettant d'améliorer la gestion et de réduire les risques sur les parcelles de plus de 18 000 agriculteurs et viticulteurs dans le monde.



10 GARANTIR DES FINANCEMENTS À LA HAUTEUR

L'endettement, en hausse constante depuis les années 30, est l'une des racines du mal des campagnes françaises. Un mal accentué par des revenus en berne, des pertes considérables lors de périodes d'inondations et de sécheresses extrêmes et des cours mondiaux en dents de scie, entre autres. Face à la polycrise, les financements sont-ils au rendez-vous ? Clairement pas, à en croire les revendications du monde agricole.

Le projet de loi de finances pour 2024 prévoit un budget agricole en hausse. De son côté, la Région a mis en place un dispositif d'avance remboursable à taux 0 pour aider les agriculteurs à moderniser et diversifier leurs exploitations. Au Crédit Agricole Nord de France, premier banquier-assureur de l'agriculture dans le Nord-Pas-de-Calais, on se dit « *présent pour accompagner les bons et mauvais moments* ». Avec un renforcement de certaines offres et la création de nouvelles. Par exemple, la banque verte poursuit son offre de prêt bonifié destiné aux jeunes agriculteurs pour faciliter leur accès aux crédits. Avec l'ensemble du corps professionnel, elle réfléchit à la création d'un fonds d'aide d'1 M€ pour inciter les agriculteurs à moderniser leurs élevages. Tandis qu'au côté de La Prospérité Fermière, le Crédit Agricole travaille au développement de l'élevage caprin régional.

Comment ? En garantissant un prix du lait permettant aux éleveurs de vivre de leur métier. « *Mais ça reste une niche. On voudrait développer cet accompagnement sur d'autres filières* », indique Stéphane Leduc, directeur développement du marché de l'agriculture au Crédit Agricole Nord de France. Enfin, l'établissement prévoit la création d'une structure de soutien à la transition énergétique pour le développement des projets de méthanisation ou photovoltaïque au sein des exploitations.

CIRCUIT COURT : L'EXEMPLE VERTUEUX DE TALENTS DE FERMES



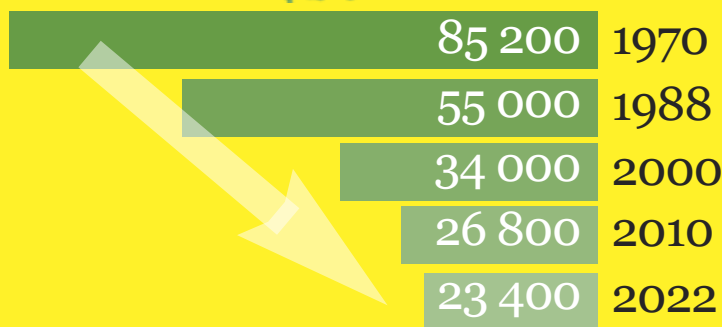
À l'origine du projet : un consortium d'agriculteurs de Wambrechies opposés à l'installation d'un supermarché de la Ferme du Sart (connue sous le nom O'tera aujourd'hui) sur un terrain de libre, à proximité de la jardinerie les Compagnons des Saisons. Craignant pour leurs ventes sur leurs exploitations, les agriculteurs décident de monter un projet de supermarché de producteurs. Qu'ils présentent à la mairie. Cinq ans plus tard, en 2014, Talents de Fermes ouvre ses portes. Depuis, le succès ne se dément pas. Aujourd'hui, l'enseigne est détenue par 11 agriculteurs des environs de Wambrechies et un artisan-boulangier. Tous sont associés-fournisseurs mais aussi salariés puisqu'ils effectuent des permanences à tour de rôle. Fruits et légumes de saison, produits laitiers, boucherie, épicerie... l'offre proposée par les agriculteurs-associés est complétée par celle d'une quarantaine d'agriculteurs-fournisseurs régionaux.

AU PRIX JUSTE

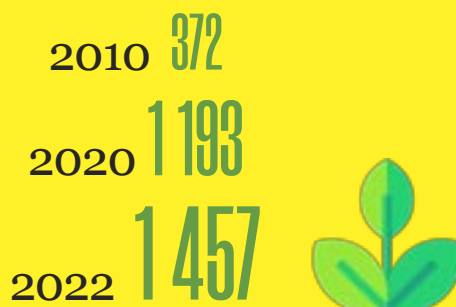
« Nos clients viennent pour la fraîcheur et la qualité des produits. Dont certains, notamment les fruits et légumes, vendus à un prix imbattable par rapport à ceux pratiqués dans les autres réseaux de distribution », détaille Lucie Srignac, la directrice de Talents de Fermes qui a réalisé 4 M€ de chiffre d'affaires l'an dernier. Le modèle de l'enseigne a été construit sur la vente au prix le plus juste afin qu'agriculteurs et clients s'y retrouvent financièrement. « La valorisation du travail des agriculteurs est l'un de nos points forts », poursuit la directrice. Qui évoque aussi la proximité et la transparence. « Les clients aiment questionner nos agriculteurs sur leur façon de cultiver leurs produits. Ils nous le disent qu'ils reviennent car ils savent où va leur argent et sont fiers de soutenir des producteurs locaux ». Et si le supermarché de producteurs était l'une des réponses à la crise ? ■ J.K.

UNE AGRICULTURE RÉGIONALE

NOMBRE D'EXPLOITATIONS



NOMBRE D'EXPLOITATIONS BIO



59 562 HA en 2022

vs 52 918 ha en 2020 (+ 6 644 ha en 2 ans)

NOMBRE D'ÉQUIVALENTS TEMPS PLEIN



À LA CROISÉE D'ENJEUX MAJEURS

SUPERFICIE AGRICOLE UTILISÉE PAR EXPLOITATION



+ **63 HA**

entre 1970 et 2020

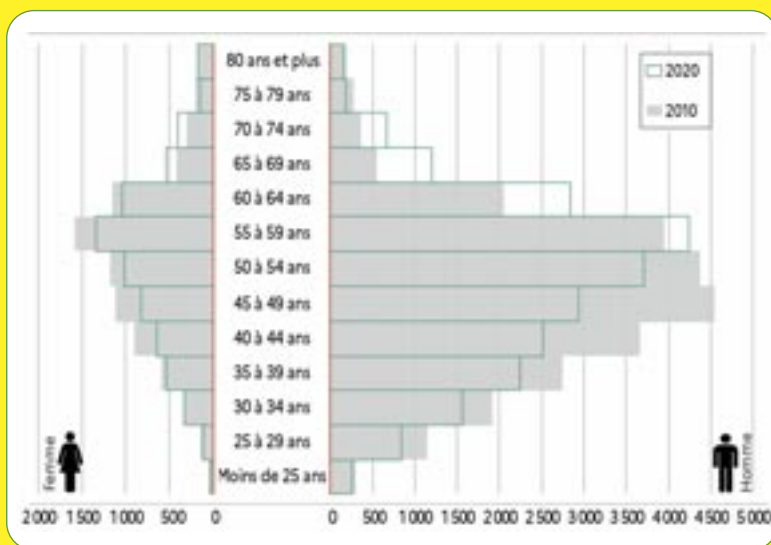
+ **12 HA**

entre 2010 et 2020



UNE POPULATION AGRICOLE VIEILLISSANTE

L'AGE MOYEN DES AGRICULTEURS EST DE **51 ANS**
DANS LES HAUTS-DE-FRANCE

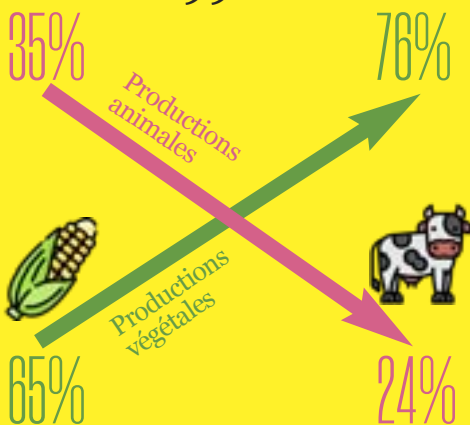


EN 2020, **42% DES EXPLOITANTS** AGRICOLES
AVAIENT **55 ANS OU PLUS** CONTRE 33 % EN 2010.



CHIFFRE D'AFFAIRES AGRICOLE

de 1990 à 2021



DU CA RÉGIONAL



TAILLE MOYENNE DES EXPLOITATIONS

91 HA

dans les Hauts-de-France
dont

70 HA

dans le Nord-Pas-de-Calais

PHILIPPE CHOQUET

DIRECTEUR D'UNILASALLE BEAUVAIS

“L'EXPLOITATION FAMILIALE,
PREDOMINANTE EN REGION,
EST SANS DOUTE
LA PLUS RESILIENTE”

RECUEILLI PAR Julie Kiavué

Quelques semaines après le début du mouvement des agriculteurs dans le pays, le directeur d'UniLaSalle Beauvais Philippe Choquet livre son regard à Eco121 sur l'état de santé du secteur agricole. Notamment en Hauts-de-France où la bio et l'élevage entre autres connaissent de grandes difficultés. Pour autant, les opportunités et les voies de développement pour l'ensemble de la filière ne manquent pas. Entretien.

Quel regard portez-vous sur la crise actuelle du monde agricole ?

Le mouvement est né dans le sud-ouest pour une problématique de revenu. Pendant le Covid, les Français ont réintégré la fragilité de notre filière alimentaire et l'importance de notre souveraineté alimentaire. Mais au sortir de la crise, c'est reparti en éclats. On est revenu à un fonctionnement qui

consiste à payer le moins cher possible son alimentation.

Le mouvement a petit à petit gagné le reste de la France, amplifié avec d'autres préoccupations émergentes d'un mal-être profond des agriculteurs. Lié aux critiques les qualifiant de pollueurs à cause de l'usage de pesticides. Or, ce sont les premiers à faire attention à l'environnement. Un mal-être lié aussi à la surcharge réglementaire. La France s'impose des règles que d'autres pays, européens ou non, ne s'imposent pas. Leur prix de revient est plus faible que le nôtre car ils utilisent des OGM. Il y a vraiment un souci de cohérence, ça ne peut plus continuer ! Certes, il est important de baisser l'utilisation des OGM et des produits phytosanitaires. Mais cela fait grimper les prix de production et la viabilité des rendements des agriculteurs. Comment peuvent-ils garantir un volume de production ? Ils font face à une variabilité qu'ils ne peuvent pas gérer alors qu'ils ont des prêts à rembourser. Cette contrainte de revenus liée à la réglementation doit être gérée par l'Etat.



La France était largement exportatrice autrefois. Aujourd'hui, on importe davantage. C'est un vrai sujet...

La France était en effet une grande exportatrice de viande de porc, par exemple. Elle est devenue importatrice nette. Parce que d'autres pays n'ont pas les mêmes contraintes environnementales, parce qu'ils ont su développer leur filière et parce qu'on n'a pas su accompagner la croissance de la nôtre. C'est regrettable d'être passé d'une situation excédentaire à une situation structurellement déficitaire. L'enjeu est celui de notre souveraineté.

Autre exemple, l'Égypte achetait avant du blé français et maintenant du blé russe. Doit-on adopter une politique volontariste exportatrice ? La géopolitique doit être prise en compte. La France a des conditions de production qui peuvent lui permettre d'alimenter des pays ayant des variabilités de production menaçant leur sécurité alimentaire. Les Hauts-de-France ont naturellement une vocation plus exportatrice que d'autres régions françaises grâce aux conditions de production assez exceptionnelles.

Justement, quel est l'état de l'agriculture régionale ?

La problématique de revenus des agriculteurs est aiguë dans certaines régions et dans certaines filières, comme celles du bio ou de l'élevage. La ferme des Hauts-de-France est affectée par la variation du prix des intrants et des engrais qui tendent à se compenser par la hausse du prix des produits agricoles. Cette année, il y a un décalage entre les prix de ces produits et ceux des intrants restés relativement élevés. Mais de manière générale, l'agriculture régionale se porte plutôt bien car elle est plurielle.

Le bio ne risque-t-il pas d'être coupé dans son élan comme la filière solaire ?

Cette filière demande du temps pour la conversion de l'agriculteur puis de la mise en route de la production. C'est coûteux et nécessite beaucoup de main d'œuvre. Ce n'est pas un changement que l'on opère du jour au lendemain en fonction du marché. Notre région n'est pas mauvaise élève mais partait de plus loin en termes de production bio par rapport à d'autres régions. Il y a eu un effet yoyo sur les prix, notamment dû à une baisse drastique des achats des consommateurs et de ce fait d'une surproduction.

Un prix supérieur à celui des produits conventionnels qu'il faut accepter de payer...

Il y a en effet un prix de base à accepter. Le consommateur est-il prêt ? Il y a sans doute encore de la pédagogie à faire. S'il ne l'est pas, c'est à l'État (donc le consommateur indirectement) de payer pour soutenir nos filières alimentaires, bio ou non. Notre souveraineté alimentaire ne peut pas supporter

les effets de marchés actuels. Il faut sécuriser et ce n'est pas le rôle de la politique agricole commune de l'Union européenne. Elle soutient certaines productions, mais très peu en sont éligibles. Il y a des réflexions à mener sur les aides pour l'ensemble des filières agricoles.

Quant à l'élevage, également en difficulté, comment aider la filière ? On se souvient de l'échec de La Ferme aux 1 000 vaches en région...

Avec un élevage pluriel. La Ferme aux 1 000 vaches répondait selon moi à un type d'exploitation intermédiaire, permettant une agriculture respectueuse de l'environnement, des prix de revient compétitifs et où les agriculteurs pouvaient travailler ensemble. Le modèle n'était pas aberrant dans le contexte d'exploitations intermédiaires des Hauts-de-France. Mais ne convenait pas forcément à d'autres régions. Certaines ont des fermes de taille plus importante où ça se passe très bien car elles sont acceptées par l'environnement et pas opposées à l'agriculture de campagne.

Il faut laisser la possibilité d'expérimenter puis de tirer les conséquences et les leçons, avant d'être arc-bouté sur des postures. Malheureusement pour La Ferme aux 1 000 vaches, il y a eu beaucoup de postures et d'oppositions. Je pense qu'il fallait aller jusqu'au bout de l'expérimentation.

Comment a évolué notre agriculture régionale ces dernières décennies ?

Elle a fait d'énormes progrès sur la maîtrise de ses éléments de production, de coûts et d'usage. On a baissé l'utilisation des intrants de manière importante. Les nouvelles technologies permettent une meilleure gestion et prévention des risques, comme les maladies de la plante. D'énormes progrès aussi sur la traçabilité des produits. On n'a jamais été aussi précis. Ce sont des garanties de qualité qu'on apporte aux consommateurs. Avec une meilleure gestion de la biodiversité, une nouvelle agriculture fait son apparition basée sur la richesse et la vie des sols pour que la plante soit la plus saine possible. C'est l'agroécologie. Là aussi, de nombreux pro-

grès ont été faits avec l'aide de la recherche et d'établissements comme UniLaSalle. Les agriculteurs sont conscients qu'on n'a jamais été aussi professionnels dans la conduite de l'agriculture.

A quelle agriculture doit-on s'attendre en Hauts-de-France demain ?

Nos cultures sont très industrielles. Le modèle qui prédomine chez nous est l'exploitation familiale. Sans doute le plus résilient selon moi. Pour l'avenir, il nous faut un juste équilibre entre spécialisation et diversification. L'agriculture est de plus en plus sollicitée pour sa fonction alimentaire mais aussi non-alimentaire. Pour une industrie décarbonée, il faut des substituts naturels au pétrole, comme la paille de lin ou de chanvre, pour la fabrication de matériaux composites ou encore de biocarburants. La production agricole peut avoir des débouchés variables. Il y a des opportunités à saisir. Certains agriculteurs iront chercher de la valeur ajoutée sur des exploitations de 60, 80 ou 100 ha. D'autres iront sur des modèles plus industriels et auront des fermes plus importantes pour alimenter des industries de transformation.

Je pense qu'il faut de tout pour que notre système puisse résister. Je suis résolument optimiste pour nos activités agricoles en région. Notre avantage est qu'on peut tout faire. On commence même à planter de la vigne !

Vous côtoyez quotidiennement des jeunes au sein d'UniLaSalle. Le métier d'agriculteur fait-il encore rêver ?

Le métier attire encore. Nous avons pas mal d'enfants d'agriculteurs à UniLaSalle et certains ont dans leur projet cette volonté d'installation parce que c'est un métier qui a du sens. Aujourd'hui, un agriculteur est un entrepreneur d'une Pme avec une dimension technique, marketing, de gestion d'exploitation. C'est un changement majeur par rapport à l'agriculteur d'il y a 20 ans. S'installer en tant qu'agriculteur demande énormément

de compétences et un niveau de formation élevé. Ce niveau de formation des agriculteurs de nos régions est en moyenne plus élevé que celui d'autres secteurs d'activité. Cette formation a été poussée par les organisations professionnelles agricoles qui ont le souci de la formation continue pour accompagner les évolutions de la filière.

Quelle est la part de vos étudiants qui veulent s'installer à leur compte ?

10 à 20% des diplômés d'UniLaSalle franchissent le pas à moyen-long terme. Une part sans doute renforcée par le Covid et par la mise en évidence de l'importance de nos filières alimentaires françaises. Mais aussi par les atouts des Hauts-de-France, de bons sols globalement, un bon climat et des exploitations viables économiquement.

Les jeunes qui s'installent sur l'exploitation familiale le font avec des projets différents de ceux de leurs parents. Ils font des choix liés à l'évolution du marché, de la société, du secteur agricole. Cela passe par des productions à valeur ajoutée en plus de celles de leurs parents. Il y a de vraies possibilités de développer de nouvelles activités pour sécuriser et renforcer la viabilité économique des exploitations. Les Hauts-de-France sont dans un environnement de grandes métropoles qui ont le sens de l'entrepreneuriat. Il y a des choses à faire !

Changement climatique, nouvelles technologies, alimentation-santé... Comment l'école anticipe-t-elle ces évolutions ?

Ce sont des enjeux majeurs. Sur l'alimentation-santé, on forme nos étudiants avec un fil rouge : comment notre alimentation retrouve sa vocation première de bonne alimentation en apports énergétiques et en qualité. Le changement climatique aux impacts sur l'agriculture et la biodiversité. Les étudiants sont formés sur les anticipations à mener sur les variations de rendements, les nouvelles espèces résistantes à la sécheresse ou aux forts taux d'humidité. On leur apprend à aller plus vite sur ces nouvelles variétés, ces nouvelles génétiques, tout en diminuant la quantité de produits phytosanitaires. Ce sont des équations complexes à résoudre. Mais de nouveaux outils le permettent. C'est là qu'intervient le sujet des nouvelles technologies.

Comment ces enjeux influencent les attentes de vos étudiants ?

Ils renforcent le métier d'agriculteur comme cultivateur du vivant, qui prend soin de sa terre, ses végétaux, ses animaux et qui essaie de gérer cet équilibre. Gérer ses cultures avec moins de produits phytosanitaires, tout en prenant en compte les changements climatiques, demande une vraie intelligence pour piloter l'ensemble. Pour nos jeunes, ça renforce la noblesse du métier et de la fonction d'agriculteur. Mais cette noblesse doit se refléter dans des prix justes. Ce qui renvoie à un salaire minimal.

“LA CONTRAINTE DE REVENUS LIÉE À LA RÉGLEMENTATION DOIT ÊTRE GÉRÉE PAR L'ÉTAT”

S'APPELER CRÉDIT AGRICOLE



NOUS ENGAGE PLUS QUE JAMAIS.

Parce que l'agriculture sera toujours essentielle, au Crédit Agricole, on s'engage à financer toutes les agricultures, à encourager toutes les vocations et à accompagner les transitions agricoles.

#ensembleonyarrivera

**AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT
ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ**



NORD DE FRANCE

Produits et services soumis à conditions : pour plus de renseignements, contactez votre Caisse régionale de Crédit Agricole. Financements accordés sous réserve d'étude et d'acceptation par votre Caisse régionale de Crédit Agricole, prêteur. Contrats d'assurances distribués par votre Caisse régionale de Crédit Agricole, immatriculée auprès de l'ORIAS en qualité de courtier (mentions de courtier disponibles sur mentionscourtiers.credit-agricole.fr).

Édité par Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Nord de France, Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de Crédit, dont le siège social est : 10 avenue Foch BP 369, 59020 Lille Cedex, 440 676 559 RCS LILLE METROPOLE. Société de courtage d'assurance immatriculée au registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS) sous le n° 07 019 406 (www.orias.fr). Crédit photo : Getty Images. ND : 2408C08



La Région propose une nouvelle plateforme web aux entreprises

Le conseil régional vient de lancer sa nouvelle plateforme numérique à destination des entreprises et acteurs économiques. Objectif affiché : répondre encore plus efficacement et rapidement aux problématiques des entreprises de toute taille et de tous secteurs d'activité, à chaque étape de leurs projets, et sur tout le territoire régional. La page d'accueil introduit de nouvelles entrées thématiques (entreprises, emploi, international, implantation). Le site propose aussi un numéro vert (0800 026 080) et une adresse mail dédiée (entreprises@hautsdefrance.fr). A découvrir sur <https://entreprises.hautsdefrance.fr>

LA PORTE DU HAINAUT SE DOTE D'UN CLUB TPE

La communauté d'agglomération de la Porte du Hainaut vient de créer un club de très petites entreprises pour dynamiser le tissu économique et favoriser les partages d'expériences. La première réunion constitutive a eu lieu le 19 février sur le site minier d'Arenberg. Le club réunit 360 entrepreneurs des territoires de Saint-AMand, ; Denain et l'Ostrevant.



CONTRAT DE FILIÈRE POUR LE LIVRE

Le conseil régional, la direction régionale des affaires culturelles et le centre national du livre ont signé le 21 février un contrat de filière, à l'occasion des rencontres régionales du livre et de la lecture. Objectif : renforcer la dynamique du livre dans les Hauts-de-France.

LuCa va rapporter 7,5 M€ à Calais

Le « projet de performance énergétique » de Calais, baptisé LuCa (Lumière Calaisienne) se met en place, sous la houlette du groupement Bouygues Energies et services et Satelec. Un marché d'une durée de 8 ans appelée à faire économiser à la ville portuaire pas moins de 7,5 M€. Le projet allie la rénovation de l'éclairage public, la mise en lumière du patrimoine, mais aussi le déploiement de réseaux intelligents. Dès la fin 2025, l'éclairage de la ville sera à 80% basculé en LED. L'ensemble du dispositif doit générer pas moins de 83% d'économies, se réjouit la mairie.





VISITE EDITIONS EN LIQUIDATION JUDICIAIRE

Le tribunal de commerce de Lille a placé Visite Editions en liquidation judiciaire fin janvier. Il a lancé un appel à repreneurs pour le fonds de commerce et les savoir-faire de l'entreprise fondée par Barbara Berret en 1995. Une poursuite d'activité est autorisée jusqu'à fin mars. Des proches du dossier indiquent qu'il y aurait une perspective de cession. Visite Editions édite des magazines consacrés à la décoration et à l'immobilier, ainsi qu'un autre consacré au littoral. Selon Finorpa (présent au capital), la structure a particulièrement souffert de la crise de l'immobilier. Ses publications sont en effet largement diffusées, en mode gratuit, dans le réseau des agences immobilières. L'entreprise était déjà fragile après un premier redressement judiciaire en 2018. En 2021, Visite Editions réalisait un chiffre d'affaires de 2,5 M€. Ce dernier s'était effondré à 1,6 M€ en 2022. Contactée, la direction n'a pas répondu à nos sollicitations.

ACC LÈVE 4,4 MILLIARDS D'EUROS

4,4 Mds € dont une augmentation de capital : c'est l'opération considérable que finalise actuellement ACC, bien connu dans les Hauts-de-France pour y avoir construit la première gigafactory de batteries, à cheval entre Douvrin et Billy-Berclau. Du moins le premier bloc, pour un montant de 850 M€. Le plan de charge d'ACC prévoit de bâtir un premier bloc à Kaiserslautern (Allemagne), deux à Termoli (Italie), et un deuxième

dans le Pas-de-Calais. Des opérations particulièrement voraces en fonds propres et en endettement. Le consortium bancaire réunit BNP Paribas, Deutsche Bank, ING et Intesa Sao Paolo. L'opération suivie de façon plus limitée par TotalEnergies redessine la cartographie du capital. A son issue fin mars, Stellantis détiendra 45% des parts, Mercedes-Benz 30% et TotalEnergies 25 %.



Stock Logistic se branche à l'électrique

La Pme familiale de transport-logistique renforce sa flotte de 17 véhicules avec deux camions 44 tonnes électriques. L'entreprise de Leers ne dévoile pas le montant de cette acquisition. Mais son responsable Hugo Stock, qui dirige au côté de son père Arnaud Stock, président de Stock Logistic, indique que le coût d'un camion électrique et sa borne de recharge est « trois fois plus élevé que celle d'un camion thermique ». Un passage au 100% électrique ? « Ce n'est pas envisageable. Contrairement aux particuliers, les entreprises n'ont pas d'aide à l'achat de véhicules électriques. Nous sommes plutôt favorables à un mix énergétique », poursuit Hugo Stock. L'an dernier, sa société a réalisé 8 M€ de chiffre d'affaires avec 80 salariés.

BÂTIMENT : ROGER DELATTRE ACCUEILLE NORD CAPITAL INVESTISSEMENT

En plus de 60 ans d'existence, le spécialiste de la structure et l'enveloppe du bâtiment a connu une croissance interne dynamique. Le groupe familial de Boulogne-sur-Mer Roger Delattre représente aujourd'hui un ensemble de 10 filiales et plus de 400 salariés en région et en Île-de-France pour un chiffre d'affaires évalué entre 85 et 90 M€ en 2022. L'heure est venue de passer à la vitesse supérieure : les dirigeants Reinold Delattre et Bertrand Crépin, associé depuis cinq ans, font monter à bord Nord Capital Investissement. Avec l'ambition d'enrichir l'offre du groupe et surtout d'accélérer le développement en s'appuyant sur un plan de croissances externes à mener dans les prochaines années.

BUREAUX : LE TERTIAIRE LILLOIS RALENTIT

Le marché de bureaux lillois a reculé de 24% en un an. Mais garde sa deuxième position à l'échelle des régions françaises. Pour 2024, les professionnels du secteur s'attendent à une tendance similaire. Le détail.

« On peut voir le verre à moitié vide ou à moitié plein. » Pour sa part, André Bartoszak, le responsable de l'Observatoire des bureaux de la métropole lilloise (OBM) à la CCI Grand Lille, a décidé de faire preuve d'optimisme. Après de beaux crus 2021 (274 141 m²) et 2022 (270 717 m²), le marché tertiaire lillois a posé un genou au sol l'an dernier avec ses quelque 194 963 m² transactés. L'ensemble a été réalisé en 314 opérations. Dont 35 de plus de 1 000 m² et une douzaine de plus de 2 500 m². Au total, les investisseurs ont injecté 165 M€ sur le marché en 2023, contre 461 M€ en 2022, année qui avait été marquée par de grosses opérations.

Le tertiaire lillois a essentiellement été porté par les commercialisations de seconde main (92 585 m²) et neuves (70 726 m²). Les comptes propres ont dégringolé : 31 652 m² (-68% en un an). A l'échelle des secteurs, Villeneuve-d'Ascq a raflé 44 800 m² de demande placée neuve et seconde main. Suivie de Lille (36 200 m²), d'Euralille (34 700 m²) et des Grands Boulevards (17 200 m²).

Malgré son ralentissement, « Lille maintient sa deuxième place sur le podium régional, après Lyon (250 000 m²) et avant Bordeaux (171 000 m²) », souligne Xavier Delecroix, le directeur régional associé de BNP Paribas Real Estate.

3 ANS DE STOCK

Côté offre, le stock neuf affiche un peu plus de 140 000 m². De quoi craindre la pénurie à l'horizon 2025-2026 ? « C'est un vrai point de vigilance. Car très peu d'opérations sont lancées actuellement, pour les raisons conjoncturelles que l'on connaît », poursuit Xa-

vier Delecroix. A l'inverse, le marché lillois dispose de trois ans de stock en seconde main. « C'est beaucoup ! », admet le responsable de l'OBM de la CCI Grand Lille. Propos appuyés par le directeur régional associé BNP Paribas Real Estate, qui nuance toutefois : « Le dynamisme des promoteurs-bailleurs peut aider à réduire ce stock, notamment avec des opérations value-added ». Une stratégie consistant à donner de la valeur à un bien grâce à de la rénovation, à un changement d'usage (un immeuble de bureaux transformé en logements, par exemple), ou par l'augmentation de son rendement par le biais des loyers.



Le programme mixte Metropolitan Square en développement sur l'ancien site de la MEL, rue du Ballon à Lille.

Ces derniers ont par ailleurs atteint les 250€ HT du m² dans les quartiers prime, soit une hausse de 4 à 5% par an ces trois dernières années. « Il est grand temps que les loyers augmentent davantage à Lille. C'est un levier important pour la relance des programmes », estime Patrick Duez, le directeur régional de CBRE. « Si on veut des produits neufs qui répondent à la demande, l'usager doit y contribuer. Dans le temps, le loyer du neuf est proche de celui de la seconde main. Ce n'est pas normal », pointe Xavier Delecroix. Pour 2024, les professionnels s'attendent à une dynamique identique à celle de 2023 ■ J.K.



Chaque année, l'ADEME soutient plusieurs centaines de projets en Hauts-de-France en faveur de la Transition écologique. Les aides engagées dans la région représentent en moyenne un montant annuel de l'ordre de 100 M€. L'équipe régionale accompagne tous les acteurs (collectivités, entreprises, particuliers) en leur proposant une ingénierie de financement de projets.



COMMENT LES COLLECTIVITÉS PEUVENT-ELLES METTRE EN PLACE LE TRI À LA SOURCE DES BIODÉCHETS ?

À compter du 1er janvier 2024, le droit européen et la loi Anti-Gaspillage pour une Économie Circulaire de 2020 prévoient que les collectivités mettent à disposition de leurs administrés une solution de tri à la source de leurs biodéchets. Une obligation applicable également à tous les professionnels producteurs de biodéchets.

Mais comme le souligne Coralie WANTELEZ (coralie.wantelez@ademe.fr), ingénieure gestion et valorisation des biodéchets à l'ADEME, « en Hauts-de-France tout comme sur le plan national, le tri à la source des biodéchets est loin d'être généralisé. Les actions de son déploiement doivent être rapidement mises en œuvre ». De quoi parle-t-on ? Les biodéchets sont les déchets alimentaires tels les pelures de légumes, les restes de repas ou les déchets verts essentiellement issus des activités de jardinage. Ils représentent près d'un tiers des poubelles d'ordures ménagères des Français.

La généralisation du tri à la source des biodéchets est un enjeu majeur pour les collectivités. Pour relever ce défi, chaque ter-

ritoire est libre de définir l'organisation qui lui convient le mieux : collecte séparée en porte à porte ou en point d'apport volontaire, proposition de composteurs individuels pour les ménages volontaires, mise en place de composteurs de quartiers ou en pied d'immeuble. Les biodéchets peuvent être ensuite valorisés sous forme de compost - en compostage individuel ou sur des plateformes de compostage centralisé, ou dans des unités de méthanisation avec la production de biogaz (pour valorisation en cogénération ou via l'injection dans le réseau de gaz) et de digestat. Compost ou digestat serviront d'amendement organique pour améliorer la qualité des sols et des plantations. Retirer les biodéchets des ordures ménagères permet de réduire significativement les émissions de gaz à effet de serre (notamment le méthane) et les autres impacts sur l'air, les sols, ... Autant de matières qui ne prendront pas le chemin de l'enfouissement ou l'incinération. « Les biodéchets étant constitués de 60 à 90 % d'eau, les brûler dans les incinérateurs est

RE-CYCLE RÉCUPÈRE LES BIODÉCHETS EN PÉDALANT

L'association Re-cycle implantée à Lens propose une solution de collecte et traitement des biodéchets à destination des professionnels (restaurateurs, cafés...) et particuliers. 17 entreprises bénéficient déjà de cette collecte. Petite particularité : elle se fait en bi-porteur, un vélo capable de transporter 300 kg de biodéchets. Ils sont acheminés vers des composteurs de proximité et valorisés en compost. Celui-ci sera revendu auprès des particuliers, des écoles, des professionnels de l'activité de maraîchage et de jardinerie. Re-Cycle a bénéficié du soutien de l'ADEME et prévoit de valoriser 52 tonnes de biodéchets par an.

un non-sens écologique », estime Coralie WANTELEZ. Réduire le tonnage des ordures ménagères résiduelles permet aussi de limiter la fréquence de collecte.

Renouvelée en 2024, la mesure biodéchets du Fonds Vert mis en place en 2023 par le Ministère de la Transition Ecologique et de la Cohésion des Territoires, dont la gestion est confiée au préfet de région et la mise en œuvre à l'ADEME, permet de soutenir les collectivités dans la réalisation d'études et d'investissements nécessaires à la mise en œuvre de la collecte séparée, la gestion de proximité, l'installation d'outils de traitement et de valorisation et l'animation territoriale.

A noter que l'ADEME peut soutenir les opérateurs privés dans la réalisation des études préalables et des investissements pour des installations de compostage et des installations de prétraitement - traitement et valorisation (déconditionnement / désemballage, hygiénisation ou compostage sur plateforme collective) des biodéchets des acteurs économiques ■

Fonds vert



Pour en savoir plus



L'ADEME ACCOMPAGNE LES RELAIS DE TERRAIN

Le compostage peut être partagé... à condition de s'en occuper !

Cet accompagnement de l'ADEME est possible dans le cadre d'un schéma de gestion de proximité porté par les collectivités. Ces relais de terrain peuvent être des maîtres-composteurs ou des guides composteurs. Ils animent la pratique du compostage et forment des référents de site qui sont des habitants volontaires - et bénévoles - aux bonnes pratiques du compostage.

Pour en savoir plus



CANCER : ORANO MED IMPLANTE UNE USINE HAUTEMENT STRATÉGIQUE DANS LE NORD

ONNAING. Le groupe nucléaire implante sa première installation industrielle de thérapie anticancéreuse au prix de 29 M€ d'investissements.

Ce n'est pas au sein d'un grand pôle médical ou hospitalier mais quasiment sur la frontière belge, à Onnaing, que le groupe Orano Med a choisi d'implanter sa première unité pharmaceutique. Le choix de la centralité européenne pour cet industriel issu d'Areva, qui opère là un investissement stratégique dans le cadre d'une diversification vers la médecine nucléaire. Orano calcule que 150 millions d'Européens vivent dans un rayon de 500 km. Le site va produire des alphathérapies ciblées contre certaines formes de cancer : Orano utilise un élément radioactif, le plomb-212, combiné à des molécules biologiques, pour aller détruire les cellules cancéreuses sans affecter les cellules saines. Un premier médicament est déjà très avancé (fin de phase 2, aux résultats très prometteurs), l'AlphaMedix, dédié aux tumeurs neuroendocrines. Onze autres molécules sont dans les tuyaux pour compléter l'arsenal. Orano Med vise notamment les cancers où les patients sont en impasse thérapeutique. Moins de cinq émissions alpha suffisent pour détruire une cellule cancéreuse. « On a



mis au point un procédé unique au monde qui permet la production à grande échelle. Ici, c'est la concrétisation de toutes ces années de recherche », s'est félicité Julien Dodet, Pdg d'Orano Med lors de la pose de première pierre. La biotech investit 29 M€ (dont 3,8 M€ d'aides publiques) dans ce projet créateur de seulement 25 emplois, mais aux enjeux de santé considérables. Un niveau très élevé du fait d'équipements uniques et d'une double expertise nucléaire et pharmaceutique. L'atelier s'étendra sur 3.000 m², sur un terrain de 1,4 ha, avec une ligne principale de fabrication dès 2027. Elle pourra être multipliée par 8 sans extension de bâtiment, souligne le

Orano, version batterie

Outre la biotech, Orano a un second axe majeur de diversification, celui des batteries électriques. Et c'est aussi dans le Nord qu'il se concrétise dans le cadre d'une alliance avec le chinois XTC New Energy. Une usine majeure (1,5 Md €, 1 300 salariés) va pousser entre Gravelines et Loon-Plage afin de produire des matériaux pour batteries et pour leur recyclage. Soit en réalité trois unités : une usine dite de précurseurs de matériaux actifs de cathode (P-CAM), une usine de matériaux actifs de cathode (CAM), et une unité de recyclage des rebuts de production des deux premières, mais aussi des gigafactories et de batteries en fin de vie. Le site accueillera aussi des activités de R&D ainsi qu'un centre administratif mutualisé. Orano et XTC, rejoints par deux maîtres d'ouvrage associés à raison de leurs approvisionnements en oxygène, azote et électricité (Air Liquide et RTE), a lancé depuis le 5 février une procédure de concertation publique programmée jusqu'au 31 mars. Le nouveau centre industriel, qui s'étendra sur 53 hectares, est classé Seveso seuil haut, en raison de la concentration de matériaux stockés. Un cycle de rencontres et d'événements sont programmés pour s'informer et ou s'exprimer. Toutes les infos sur www.concertation-orano-xtcnewenergy.fr



Pdg. En parallèle de l'unité française, Orano Med lance son alter ego outre-Atlantique, dans l'Indiana. Outre l'enjeu de santé, il s'agit aussi pour Orano de transformer l'essai de 15 années de recherche en auto-financement, qui n'ont pas encore rapporté un centime

■ O.D

COJIPAR ENERGIES ACTIVE LE COURANT ENTRE SES 6 ENTREPRISES



MERVILLE. Le groupe familial de 50 M€ de chiffre d'affaires, qui s'est développé très discrètement depuis quinze ans, se dote d'un démonstrateur de haut vol pour valoriser ses savoir-faire dans l'énergie électrique.

La discrétion est à la hauteur des projets spectaculaires sur lesquels il travaille. Si Cojipar Energies intervient dans des secteurs aussi différents que le solaire, l'éolien, l'aéronautique, le spatial ou le nucléaire, le spécialiste de l'énergie électrique préfère rester dans l'ombre. Et se développe en toute discrétion depuis quinze ans, à coups d'acquisitions. La première a été celle d'Isolectra, spécialiste des composants électriques pour transformateurs, basé à Wasquehal et disposant d'une usine à Estrées-Deniécourt (Picardie). Il emploie une trentaine de personnes et est devenu le siège du groupe. Celui-ci rassemble désormais 6 entreprises, sur 6 sites, pour un chiffre d'affaires de 50 M€, avec 200 à 250 personnes. Présent dans une quarantaine de pays, il y réalise 20 à 30% de son activité. « Ces rachats ont été réalisés dans la logique de disposer de métiers complémentaires. On peut ainsi avoir une bonne connaissance de la chaîne de valeur », explique Christophe Coisne, le dirigeant.

PUISSANCE ÉLECTRIQUE

Cojipar Energies développe des synergies entre ses entreprises avec son premier projet commun : un démonstrateur de production d'énergie à faible perte. Un projet lancé il y a deux ans et qui fera office de vitrine de ses savoir-faire. Parmi les clients visés : des multinationales (telles qu'EDF, Engie ou Total), mais aussi des PME-PMI nécessitant beaucoup de puissance électrique.

C'est au sein des locaux de SEL Groupe, principale entreprise de Cojipar Energies, que le projet est mis en œuvre. Elle emploie 42 personnes, pour un chiffre d'affaires non dévoilé. « L'objectif du démonstrateur est de montrer comment une entreprise peut limiter les pertes d'énergie dans son réseau et parvenir à l'autoconsommation », souligne Stéphane Hilligot, le dirigeant-associé de SEL Groupe.

La perte d'énergie est un vaste sujet pour le spécialiste de l'électricité. « Chez Isolectra, nous travaillons pour des secteurs qui sont prêts à payer plus pour

des composants de transformateurs plus efficaces, plus petits, plus légers, ou qui chauffent moins, détaille Christophe Coisne. Nos produits permettent de réaliser 30% d'économie d'énergie par rapport aux autres technologies. » Le dirigeant estime qu'ils pourraient être transposés à des secteurs grand public, comme les chargeurs de téléphone portable. Sauf que le prix reste dissuasif. « Avec la hausse du coût de l'énergie et le développement des problématiques de RSE, des marchés s'ouvriront peut-être. Les choses évoluent cependant très lentement dans le secteur électrique, parce qu'il est très normé. » Mais Cojipar Energies se tient prêt. Dans l'ombre. Préférant donner la lumière plutôt que de la prendre ■ **Yan Suty**

COJIPAR, UN GÉANT À TROIS TÊTES TRÈS DISCRET

Cojipar Energies est l'un des trois pôles de la holding familiale Cojipar, présidée par Hervé Coisne, qui comprend aussi Cojipar Industries (sous-traitance industrielle) et Cojipar Services. Chacun travaille sur des métiers différents, en toute indépendance. Leur seul point commun est leur actionnariat familial. Cojipar Energies est la branche la plus importante de la holding, dont la direction tait les données économiques.

RENAULT DOUAI : AMPÈRE PRÉVOIT 750 NOUVEAUX EMPLOIS D'ICI À L'ÉTÉ

DOUAI. L'objectif est de créer une deuxième équipe d'opérateurs afin de soutenir la fabrication de véhicules électriques. L'usine de Douai comptera ainsi près de 3 200 salariés.

Voilà trois ans que le groupe Renault a pris le virage du 100% électrique. Avec une filiale dédiée au nom pour le moins évocateur, Ampère. Son objectif : permettre au constructeur au losange d'accélérer dans le secteur des véhicules électriques. Après une première salve de 300 embauches pour ses usines de Maubeuge et de Douai l'an dernier, Ampère lance une nouvelle vague de recrutements. D'ici à fin juin, et pour sa seule et unique manufacture douaisienne, la filiale de Renault recherche 750 personnes - 500 CDD et 250 intérimaires - avec ou sans expérience dans l'automobile. Ces nouvelles recrues formeront la deuxième équipe d'opérateurs de l'unité. Elles participeront à la pro-

duction de la Megane E-Tech (débutée en 2022), du Scenic E-Tech (démarrée depuis peu) et de la R5 E-Tech (à partir de cet été).

« Ces recrutements sont un projet technique et complexe », admet Sébastien Delouf, le DRH d'Ampère en région. C'est pourquoi l'entreprise a mis en place avec ses partenaires, dont France Travail (ex-Pôle Emploi), une formation spécifique et progressive de sept semaines. Contre cinq lors des précédents recrutements. « Il y a eu des abandons, confie Sébastien Delouf. Nous avons tiré des enseignements et ajusté notre parcours de formation avec deux instituts de formation. » Avant de signer leur contrat, les candidats suivront une réunion d'information et passeront des tests. S'ils s'avèrent concluants, ils démarreront leur formation la semaine suivante. Au programme : visite de l'usine, formation à la sécurité et travail en horaires postés (5h-13h, 13h-21h), notamment pour « dédramatiser la première confrontation avec la chaîne de production », souligne Luciano Biondo, le directeur des opérations industrielles d'Ampère.



Les futurs salariés bénéficieront également des services de coachs sportifs pour les préparer à l'effort physique. De son côté, Ampère explique travailler sur un rapprochement avec des bailleurs sociaux afin de faciliter l'accès au logement, ainsi que sur la possibilité d'acquérir un véhicule thermique en leasing couplé à un micro-crédit ■ **Julie Kiavué**

SOFRIGAM DÉVOILE LE PREMIER STOCKEUR D'ÉNERGIE DÉCARBONÉ

MONCHY-LE-PREUX. Le spécialiste de l'emballage isotherme dotera son site régional d'une partie de la fabrication de son groupe réfrigérant autonome. A la clé : une nouvelle ligne de production et 10 à 20 emplois supplémentaires.

Sofrigam a fait sensation au CES de Las Vegas. Le groupe familial, leader européen de l'emballage isotherme et réfrigérant pour le transport des produits pharmaceutiques et alimentaires thermosensibles, y a été doublement récompensé. Sa dernière innovation, un stockeur d'énergie autonome et 100% décarboné, a décroché les prix de « la Meilleure innovation greentech » et de « la Meilleure innovation française » du pavillon France. Ce groupe réfrigérant est doté

de la technologie de froid Coldway, mise au point par Coldway Technologies, une entreprise située près de Perpignan et rachetée par Sofrigam en 2018.

Le stockeur est capable de capter la chaleur fatale d'une industrie ou celle d'énergie renouvelable pour la transformer en production de froid ou de chaud.

Actuellement expérimentée en Europe, cette innovation sera en partie produite à Monchy-le-Preux, près d'Arras, sur le plus gros des quatre sites français de Sofrigam. L'entreprise de Rueil-Malmaison dispose en effet d'une



unité de 16 000 m², répartis en trois bâtiments industriels, dédiée à son activité historique. Elle y emploie 55 personnes.

La production du groupe réfrigérant autonome et décarboné se traduira par l'arrivée d'une ligne de production et la création de 10 à 15 nouveaux emplois dans les 2 à 3 ans, indique la Dg Laurence Labranque. « Ce projet représente un investissement compris entre 150K et 200K€, hors recrutements », précise-t-elle.

La commercialisation de ce stockeur d'énergie est envisagée courant 2025. Sofrigam prévoit de renforcer son activité de transport alimentaire, d'accélérer la livraison du dernier kilomètre, mais aussi d'attaquer de nouveaux marchés, en particulier ceux du résidentiel. Le système serait capable de gérer l'énergie des bâtiments et de réduire leur consommation d'environ 44%. Sofrigam a pour ambition de devenir une ETI. Le groupe emploie 100 personnes pour 23 M€ de chiffre d'affaires consolidés. Il vise les 50 M€ en 2027 ■ **J.K.**

LE GROUPE DE LUXE FREMAUX-DELORME RELANCE MAISON DE LA LITERIE



WASQUEHAL. La famille Fremaux vient de reprendre Maison de la Literie à la barre du tribunal. Elle mobilise 10 M€ pour déployer son plan de relance du numéro un français du secteur.

Le 12 octobre dernier, la Financière Brabant, holding familiale du groupe Fremaux-Delorme, mettait la main sur le numéro 1 français de la literie, Maison de la literie. Un ensemble de 148 magasins (11 succursales, 137 franchisés), mais aussi deux usines de matelas (Autun, 66 salariés) et de sommiers (Confolens, 19 personnes) et un périmètre de près de 100 M€ de chiffre d'affaires pour le réseau. Trois mois plus tard, un plan de relance de 10 M€ (rachat compris) est déjà sur les rails, sous la houlette d'Amaury et Alban Fremaux (représentant la 6e génération), accompagnés d'un nouveau directeur général délégué, Guillaume Bages. Objectif : redonner une nouvelle dynamique commerciale mais aussi

L'ENSEMBLE DU RÉSEAU DE 148 MAGASINS DOIT ÊTRE RÉNOVÉ D'ICI À 2026.

industrielle à l'enseigne phare de la literie française, secouée par une faillite retentissante et un passif de 50 M€. Amaury Fremaux prévient d'emblée : « *notre but n'est pas la course à la taille. Le nombre de franchisés augmentera comme une conséquence de notre travail* ». L'ambition est de s'appuyer sur les deux grands actifs de Maison de la Literie : d'une part le premier réseau français, le plus connu, avec la meilleure couverture géographique, et un parc de franchisés très bien gérés, de l'autre un ensemble industriel riche d'une longue expertise mais en manque d'investissements. L'usine d'Autun (Saône-et-Loire) produit 45 000 matelas par an, un volume qui sera porté à 65 000 à court terme, dans le cadre d'un plan d'investissement capacitaire de 0,5 M€ par an pendant cinq ans. L'usine de Confolens, en Charente, plus manuelle, fera elle aussi l'objet d'acquisition de machines pour passer de 17 000 sommiers/an à 20 puis 25 000, expose Amaury Fremaux. La stratégie industrielle sera aussi par une volonté marquée d'améliorer le

produit, pour le rendre plus recyclable et écologique, ainsi que pour monter en gamme sur une partie du portefeuille, avec un travail de recherche-développement et de brevets à plus long terme. Les nouvelles perspectives de l'enseigne conduisent sa direction à constituer des stocks intermédiaires, afin d'améliorer la disponibilité des produits. Une plateforme implantée dans l'usine d'Autun permettra d'abaisser le temps de livraison à une semaine maximum (hors finition spéciale) d'ici la fin de l'année, alors que la moyenne dans la profession s'établit entre 3 et 5 semaines (mais 72 heures on line).

NOUVEAU CONCEPT DE MAGASIN

Commercialement, la relance va passer par une refonte du concept de magasin, déjà mis en œuvre dans un premier point de vente parisien, avenue du Maine. Elle s'accompagnera aussi d'une valorisation de deux marques propres, Onea (entrée-milieu de gamme) et Ducal (gamme supérieure) et du renforcement du modèle de financement en LOA. Si Fremaux-Delorme et Maison de la literie sont des sociétés sœurs gérées de manière autonome, des synergies vont néanmoins se dégager rapidement : plusieurs services centraux sont partagés (DSI, communication, direction financière, ressources humaines, juridique etc), dans le cadre d'une reprise en main profonde. « *On a dû tout refaire de A à Z, du plan comptable à l'ERP. On ne dit pas qu'on a repris une société mais qu'on est en train de bâtir une nouvelle société* », sourit Amaury Fremaux.

Des synergies de développement se profilent également. « *On souhaite devenir plus lifestyle. On veut que nos magasins soient les plus "déco" dans l'univers de la literie* », résume le nouveau président de Maison de la Literie. L'ensemble du réseau devrait être rénové d'ici 2026 ■ **O.D.**



FRUITS ROUGES & CO PASSE SES FRUITS À LA MOULINETTE DE LA R&D

LAON. Le spécialiste des fruits s'apprête à ouvrir un « campus » conçu comme un espace d'expérimentation et d'accompagnement des producteurs.

Dans quelques semaines, le chantier du « campus » de Fruits Rouges & Co s'achèvera. Les plantations seront effectuées pour des premières récoltes cet été. Dans cet espace de plusieurs hectares situé à côté de son siège, à Laon (Aisne), le spécialiste des fruits rouges fondé en 1990 a installé des serres d'expérimentation. Où il testera de nouvelles variétés mieux adaptées au climat, plus rentables et plus goûteuses. Comme dans un laboratoire de R&D.

L'espace permettra d'épauler les 70 producteurs des Hauts-de-France et du Grand Est avec lesquels l'entreprise collabore. Mais aussi ceux désireux de se lancer dans la culture de fruits rouges. « On recherche constam-

ment des producteurs français, explique Julie Fournier, la responsable de la communication. *On manque de volumes pour satisfaire la demande.* »

Fruits Rouges & Co accompagne les producteurs de A à Z. Depuis la mise en place des cultures jusqu'à la logistique. « *Les fruits rouges offrent une rentabilité plus attrayante que d'autres cultures, mais ils comportent aussi des contraintes, avec des investissements importants, des techniques particulières, de la main d'œuvre. La récolte ne s'effectue qu'à la main. Pour un hectare de framboises, il faut compter vingt personnes.* »

La société s'engage à acheter 100% de la récolte d'un producteur. Et la vend sous trois formes : fruits rouges frais (framboises, fraises, groseilles, mûres et myrtilles), pour 50% de son activité, fruits surgelés et transformés (purée, coulis) pour l'autre moitié. Le panel de clients est large : grande distribution, boulangers-pâtisseries, industriels, grossistes, restauration.

En complément de ses locaux laonnais, Fruits Rouges & Co dispose



d'une plateforme à Perpignan pour ses clients du Sud. L'entreprise est présente dans 44 pays, où elle propose surtout des produits surgelés et transformés. Selon le récent Atlas Eco de La Voix du Nord, son chiffre d'affaires s'élevait à 145 M€ en 2023, un montant non confirmé. Pour un effectif de 338 personnes. La culture des fruits, c'est aussi celle du secret ■ Yann Suty



98% des chefs d'entreprise se déclarent satisfaits

“ Eco121 est un magazine : Défenseur de son territoire bien informé intéressant exclusif utile

Réservez votre publicité

0 970 808 612
contact@rosseladvertising.fr

source : Bilan Eco 121 auprès de ses lecteurs - juin 2023 - Rossel Customer Experience



GÈNES DIFFUSION OPTIMISE LA GESTION DES EXPLOITATIONS GRÂCE LA RECHERCHE

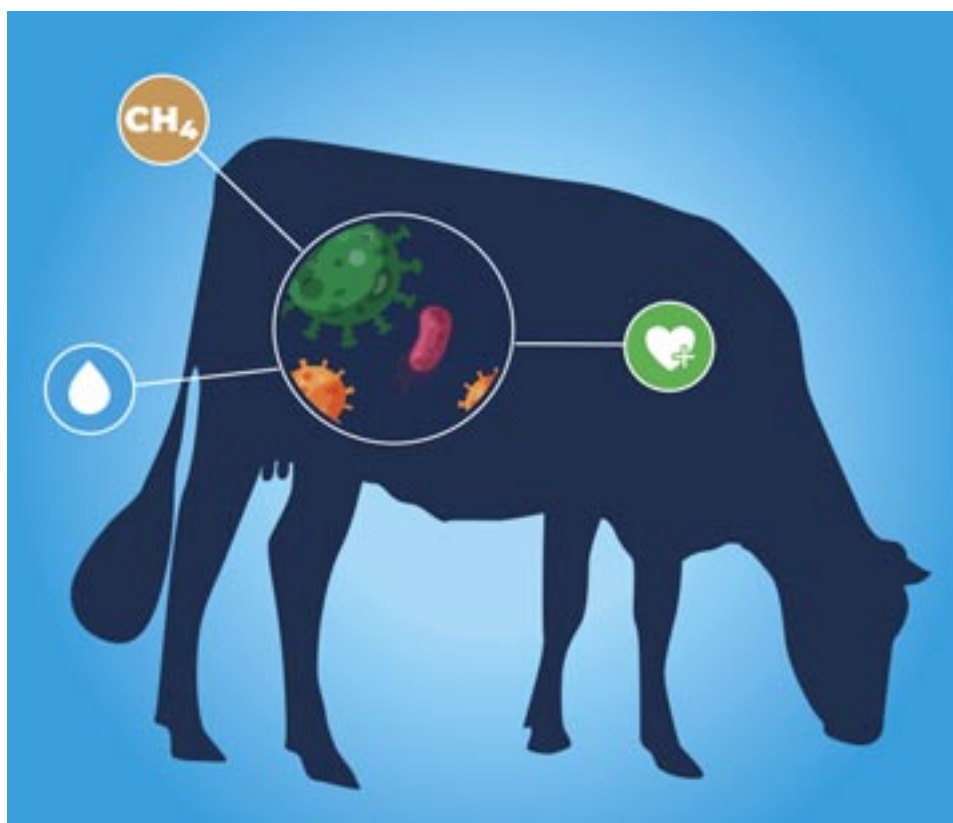
DOUAI. Le numéro deux français de l'insémination bovine et spécialiste de la reproduction animale connaît une croissance très soutenue depuis trois ans.

« **A** chaque fois qu'on a une nouvelle technologie, elle nous permet de faire la différence par rapport à la concurrence », assure Claude Grenier, le directeur général de Gènes Diffusion. Le groupe coopératif spécialiste de la reproduction animale et de la génétique vient de signer un accord de licence, à travers sa filiale GD Biotech, avec SATT Nord. Il vise l'exploitation d'un biomarqueur du microbiote intestinal bovin. Baptisé CowBiot, ce projet est l'aboutissement de trois ans de recherche en « co-maturation ». « *Le biomarqueur identifie les animaux qui ont la plus grande longévité en production laitière*, explique Claude Grenier. *Ce projet va dans le sens de la RSE. Il permet de limiter l'empreinte carbone, en renouvelant moins fréquemment le cheptel.* »

La démarche RSE est devenue incontournable pour le groupe qui accompagne quatre filières animales : les bovins, les porcs, les équidés et les lapins. « *Nous travaillons sur un business model qui permet aux 15 000 éleveurs français avec lesquels nous collaborons d'avoir une démarche plus respectueuse de l'environnement. Ce qui a pour conséquence d'optimiser la gestion économique d'une exploitation.* » Un exemple ? Grâce à ses accords passés avec 300 éleveurs français, le groupe sélectionne les meilleures femelles bovines, qui sont ensuite inséminées avec les meilleures semences de taureaux. Avec pour résultat : davantage de lait et de meilleure qualité.

RACHATS ET FUSION

Le groupe basé à Douai connaît une croissance soutenue. Lors de son exercice 2023, son chiffre d'affaires a franchi la barre des 90 M€. Il était de



Le projet "CowBiot" est l'aboutissement de trois ans de recherche, destiné à identifier les animaux à la plus longue production laitière.

73 M€ en 2019. « *Nous sommes sur une belle tendance, toutes espèces confondues* », se félicite Claude Grenier. Pour expliquer la bonne performance des derniers exercices, le dirigeant évoque le rachat de trois concurrents spécialistes des porcs, ou encore la fusion avec une coopérative partenaire. Des discussions sont d'ailleurs en cours pour d'autres opérations de croissance externe.

Détenue par ses 11 000 adhérents, la coopérative est complétée par une SAS, comprenant 3 à 4 000 clients, constituée pour diversifier l'activité au-delà des métiers historiques de la génétique et de l'insémination. C'est dans ce cadre que sont traitées les espèces porcines, équinées et lapines, ainsi que la filiale R&D, GD Biotech, lancée il y a une quinzaine d'années.

Créé en 1948, Gènes Diffusion compte aujourd'hui 600 salariés, dont 280 inséminateurs sur le terrain. Il est le numéro 2 du marché français pour le bovin, avec 30% de parts de marché. Dans les Hauts-de-France, celle-ci dépasse 85% dans le bovin et monte jusqu'à 98% dans le porc ! « *Nous occupons le territoire. Notre objectif, c'est d'être un acteur dominant dans les Hauts-de-France et dans la partie Est du pays.* » A l'international, le groupe dispose de 50 distributeurs. Il compte deux filiales aux Etats-Unis, une au Brésil, une en Pologne. L'étranger représente 10% de son chiffre d'affaires. Dans les trois à cinq ans Gènes Diffusion entend doubler son chiffre d'affaires grâce à de nouveaux distributeurs et à la croissance externe ■ **Y.S.**

LE FLEURON RÉGIONAL DE LA FRENCHTECH ANYWR PLACÉ SOUS SAUVEGARDE

MARCO-EN-BAROEUL. Le tribunal de commerce Lille Métropole a placé sous sauvegarde accélérée le spécialiste de la mobilité internationale et du recrutement. Ses actionnaires Eurazeo et Naxicap ont déjà décidé de soutenir le plan de relance.



La procédure n'est pas fréquente et laisse à penser que l'issue sera rapidement favorable : le tribunal de commerce de Lille Métropole a placé le 12 février sous sauvegarde accélérée (trois mois au plus) le groupe Anywr. Initialement connu sous le nom Cooptalis jusqu'en 2022, le groupe créé par Olivier Desurmont a connu une hypercroissance, alimentée par une stratégie d'acquisitions à marche forcée.

Pas moins de 12 croissances externes dont une dernière en 2023, à travers la société Solantis (90 salariés), spécialisée dans le recrutement digital, très demandé tant en France qu'à l'international. Cette vitesse d'expansion, accompagnée d'un total de 127 M€ de levée de fonds, a d'ailleurs valu à Anywr de figurer au rang de la Frenchtech ou encore d'être récompensée au titre de la *scale up* de l'année lors du Prix de l'entrepreneur EY

pour la région Nord il y a quelques mois.

Le groupe à mission compte 900 salariés dont 400 en France, pour un chiffre d'affaires de 84 M€ (contre 67 M€ un an plus tôt). Il demeure sur un objectif de 100 M€ à horizon de deux ans.

Plusieurs acteurs majeurs ont déjà donné leur accord au plan de redressement, à commencer par les deux grands actionnaires du groupe, Naxicap Partners et Eurazeo. Plusieurs structures auraient aussi accepté des abandons de créances, tandis que quelques acteurs seraient encore réticents. Le plan de sauvegarde sera établi sous l'égide du tribunal de commerce. En attendant, l'entreprise communique déjà sur un plan baptisé Cap 2025, appelé à redonner de la compétitivité et de l'agilité au groupe, désormais dirigé par l'ancien DRH Jean-Manuel Cros. Olivier Desurmont a quitté l'entreprise fin 2023 tandis que Gilles Lechantre, autre co-fondateur, était parti un an plus tôt ■ **O.D.**

SECOM JOUE SA PARTITION AVEC UN ACTIONNARIAT RENOUVELÉ

VILLENEUVE D'ASCO. Le petit groupe audiovisuel veut prendre une place de choix dans l'univers de la radio DAB.

Dans un monde audiovisuel quadrillé par les majors, Secom joue crânement sa partition. Le groupe fondé par Bruno Lecluse est aujourd'hui à la tête de cinq chaînes de télévision, quatre radios et trois sociétés de production. Soit un ensemble de 50 permanents et 20 M€ de chiffre d'affaires revendiqué, qui aura doublé de taille en deux ans malgré le désengagement de Grand Lille TV et Littoral, repris en main par BFM. Le petit groupe villeneuvois entend aujourd'hui se positionner face aux défis du secteur que sont notamment la radio en format DAB et l'intelligence artificielle, tout en poursuivant ses ambitions en terme de télévision locale et thématique.

Pour ce faire, Secom a procédé à une forte recomposition de son capital en 2022. Aux 60 actionnaires de départ a succédé un tour de table bien plus

resserré : Le Figaro, déjà présent au capital depuis 2015, a accru sa participation au côté de Noria Invest, les deux détenant presque 80% des parts. Le capital restant se répartit entre Bruno Lecluse (président du conseil de surveillance), Cedric Meeschert et Média Participations.

Le DAB nourrit les projets de Secom, qui mobilise 700 K€ cette année dans ce registre. Ce dispositif technologique, déjà intégré dans les voitures neuves ou les nouveaux postes de radio, offre une qualité numérique supérieure et la possibilité d'enrichir les flux radios de flux de données. « *La courbe d'équipement est en croissance très rapide* », se réjouit Grégoire de Vaissière, récent président du directoire. Secom, dont la chaîne phare est Melody TV, décline désormais le concept en Melody Radio, focalisée sur les années 60-80, autour d'un répertoire large. Elle affiche un auditoire encore modeste de 15 000 personnes. « *On ne*



se fixe pas d'objectif chiffré mais celui de réussir cet investissement en stratégie d'entreprise », lance le dirigeant. Dans le même esprit, la chaîne My Zen TV est pensée aussi en format radio, autour des musiques du monde et d'un programme très éclectique. Figaro Radio (infos et débats) complète le spectre, appuyée sur l'expertise de la rédaction du quotidien. L'objectif est de couvrir peu à peu tout l'Hexagone au fil de la libération des fréquences. On ajoutera que la groupe se dote progressivement de moyens de production, avec trois acquisitions successives (toutes à Paris) dont Les Films d'ici, dernière en date ■ **O.D.**

ACCORDER AMBITION ET ALTRUISME.

**PARADOXAL,
VRAIMENT ?**

Pas vraiment selon le dernier baromètre de l'EDHEC NewGen Centre : **8 étudiants sur 10 en école de management choisiront leur futur emploi en fonction de son impact sociétal.** Ce centre d'expertise interroge chaque année plusieurs milliers d'étudiants et suit au plus près les aspirations professionnelles des jeunes générations. L'EDHEC est ainsi idéalement positionnée pour accompagner au mieux les talents de demain, ce que le Financial Times n'a pas manqué de souligner en la classant **n°1 en France pour son accompagnement carrière.**

*Make an impact**

*Agissez sur le monde.



FOREST STYLE S'ADJUGE L'ALSACIEN JARDIPOLYS

WAMBRECHIES. Cette acquisition apporte 20 M€ de ventes au spécialiste français des aménagements de jardin en bois et l'installe solidement dans le top 3 européen.

Vianney Descheemaeker poursuit sa discrète ascension. Le fondateur du groupe spécialiste des aménagements extérieurs en bois Forest Style vient de signer le rachat du fonds de commerce de Jardipolys, l'une des cinq branches du groupe alsacien Burger & Cie. Ce dernier avait acquis cette enseigne née dans le Nord en 2004, mais souhaitait se recentrer sur ses autres activités. Retour aux sources donc pour Jardipolys, qui rejoint un groupe devenu en deux décennies le premier français du secteur, avec un chiffre d'affaires de 80 M€, porté à 100 M€ par cette croissance externe, qui le mène ainsi dans le top 3 européen. Le groupe compte désormais 320 salariés. Jardipolys apporte dans l'escarcelle un portefeuille de clients complémentaires, et une petite présence à l'export, ainsi qu'un ensemble de 350 références produits, dans le même métier que Forest-Style, et une quinzaine de collaborateurs. De quoi porter à dix le nombre de commerciaux du groupe pour couvrir tout le territoire.

Jardipolys compte aussi une activité dans le domaine du jeu d'enfants, que Forest Style a développé depuis quelques années à travers Soulet, rachetée en 2016, et qui accueillera la gamme Jardipolys. La marque pesait 8 M€ à l'époque, elle atteint 15 M€ aujourd'hui. « Pour nous, c'est aussi un moyen d'accélérer en matière de RSE et de développer nos produits face à nos distributeurs qui se concentrent. Il faut une taille critique », analyse Vianney Descheemaeker.

Cette opération intervient quelques mois après que le groupe a transformé son outil industriel : il a réuni ses deux usines polonaises en une seule, au sud-est du pays, qui à elle seule débite



« LE RACHAT EST AUSSI UN MOYEN DE DÉVELOPPER NOS PRODUITS FACE À NOS DISTRIBUTEURS QUI SE CONCENTRENT. IL FAUT UNE TAILLE CRITIQUE »
VIANNEY DESCHEEMAEKER

200 000 m³ de bois par an avec 220 salariés. Un plan de robotisation représentant un investissement de 10 M€ a permis d'en augmenter fortement les capacités, qui seront donc utilisées pour Jardipolys.

Quelles perspectives ? Forest Style a connu des années fastes pendant la crise sanitaire, les confinements ayant poussé le phénomène cocooning et les aménagements chez soi, avant que cette surchauffe ne se calme. Vianney Descheemaeker s'attend à un marché atone en 2024, et une reprise après 2025. Pour Forest Style, l'exercice sera marqué par le travail d'intégration et de développement de Jardipolys, dont la marque sera préservée, mais le groupe s'est déjà structuré. Un directeur gé-

néral, Vincent Godard, a été nommé, qui connaît bien la maison pour en avoir été directeur financier puis secrétaire général, avec en outre un Comex bien charpenté.

Après la France, qui représente 75% des ventes, le fondateur du groupe mise aussi sur l'export. Forest Style vend déjà dans 25 pays, avec une filiale en Espagne. « Il y a du potentiel, beaucoup de marchés sont très domestiques. On peut imaginer de nouvelles filiales voire des acquisitions », anticipe le dirigeant. De nouveaux développements qui pourraient à terme justifier une nouvelle ouverture de capital. Forest Style a été accompagné pendant quelques années par Nord Capital investissement, sorti en 2022 ■ O.D.

MON KIT SOLAIRE RAYONNE TRÈS FORT



LILLE. Le spécialiste des panneaux photovoltaïques en kit à destination des particuliers connaît une croissance soutenue, qu'il alimente avec de nouveaux services.

Il ne faut pas se réjouir des crises, mais elles peuvent avoir des effets bénéfiques. Celles qui se sont succédées ces dernières années ont servi d'accélérateur à Mon Kit solaire. Le Covid et l'envolée des prix de l'énergie ont fait les affaires de ce spécialiste des panneaux photovoltaïques en kit à destination des particuliers. A telle enseigne qu'il double son chiffre d'affaires tous les ans : 2 M€ en 2021, 5,5M€ en 2022 et 11,5M€ l'an dernier. Pour 2024, le cap des 20 M€ est dans le viseur. La croissance se traduit aussi dans les effectifs : 40 salariés aujourd'hui, 50 prévus en fin d'année.

Le Covid ? Le confinement a donné du temps à certains d'installer des panneaux solaires chez eux. Puis la guerre en Ukraine a fait craindre une explosion des tarifs énergétiques et convaincu de s'équiper. « Après l'annonce de la hausse de 10% des tarifs de l'électricité en février, on a eu une augmentation de 80% du trafic sur notre site. Cela ne se traduira pas par une envolée de 80% de nos ventes, mais montre l'intérêt pour la recherche de nouvelles solutions d'énergie », explique Thierry Cieutat, le dirigeant et cofondateur avec Yann Delahaye et Alexis Peltier. Les trois détiennent 74% du capital. Le reste se répartit entre un fonds à impact entré l'an dernier (21%) ainsi qu'un salarié (5%). Ce qui était un marché de niche en 2013, lors de la création de la société installée à côté du port fluvial de Lille, est devenu un marché global. « Avant, il fal-

lait faire œuvre de pédagogie pour expliquer l'intérêt de l'auto-consommation énergétique. Ce n'est plus le cas. Au-delà d'un acte écologique, les panneaux photovoltaïques sont rentables en deux-trois ans et permettent d'importantes économies. »

STRATÉGIE DE « DO IT YOURSELF »

Vendre des kits de panneaux solaires en direct est un moyen de les rendre accessibles au plus grand nombre, aussi bien d'un point de vue technique que financier. Une stratégie de « do it yourself » revendiquée qui permet d'économiser les frais de pose par un installateur. Avec des prix présentés comme 50 à 70% moins chers que ceux de la concurrence, grâce à un modèle économique reposant sur le web. Mon Kit solaire vend dans toute la France, et de manière anecdotique à l'étranger. Ses panneaux proviennent de France, d'Allemagne et d'Asie. « Aujourd'hui,

le panneau solaire chinois dispose des meilleures qualités de fabrication, puissance, garantie, prix. Un projet de construction d'usine en Europe est en cours de développement et nous en serons partie prenante. »

Pour soutenir sa croissance, la société a lancé sa marque propre l'an dernier. Elle va aussi refondre son site Internet afin de simplifier le parcours client. Surtout, elle développe des solutions d'aide à l'installation. « A force de sollicitations, on a noué des partenariats avec des installateurs, indique Thierry Cieutat. Pendant longtemps, cela a constitué un dilemme pour nous, car nous nous éloignons de notre cœur de métier. La clé de la décision, c'est soit on sait installer les panneaux solaires, soit on a les moyens de le faire faire. » Ce qui permet à Mon Kit solaire de séduire des clients qui ne préfèrent pas grimper sur leur toit. En attendant une prochaine crise ? ■ **Y.S.**



BAUDELET ACCÉLÈRE SA DIVERSIFICATION POUR GROSSIR

BLARINGHEM. Le groupe familial régional et indépendant se réorganise en quatre pôles aux activités autonomes, dont deux nouvelles branches énergie et bien-être.

« On veut profiter de notre solidité financière pour prendre des paris. Mais c'est aussi le gage de notre avenir. » Pour Caroline Poissonnier, co-dirigeante de Groupe Baudalet avec son frère Jean-Baptiste, se diversifier est une nécessité pour assurer la pérennité de l'entreprise fondée par son grand-père en 1964. Car l'activité historique, l'enfouissement des déchets, à travers Baudalet Environnement, devrait diminuer à terme. Baudalet Environnement devient une branche d'un ensemble rebaptisé Groupe Baudalet et organisé en quatre pôles : Environnement, Com-



merce, Energie et Bien-être. Les deux derniers sont de nouvelles activités. « En créant ce groupe, nous assumons notre stratégie de diversification. C'est aussi un moyen de changer d'échelle tout en restant indépendant. »

CROISSANCE ORGANIQUE ET EXTERNE

Aujourd'hui, à la tête de 22 entreprises, Baudalet réalise 180 M€ de chiffres d'affaires, avec 680 collaborateurs. L'objectif est d'atteindre 400 M€ dans les dix ans, avec 1 000

L'OBJECTIF EST D'ATTEINDRE 400 M€ DANS LES DIX ANS, AVEC 1 000 COLLABORATEURS.

collaborateurs. Ce déploiement passera par une double croissance organique et externe. Les investissements sont annoncés entre 20 et 30 M€ par an. Groupe Baudalet détient 100% de Baudalet Environnement, alors qu'il a des associés pour les autres branches. Tout en restant majoritaire. Baudalet Environnement (150 M€ de CA) entend devenir le leader de la valorisation des ressources au nord de Paris. La branche commerce (25 M€) comprend aujourd'hui un magasin de fournitures industrielles B to B, à Hazebrouck, qui réalise un chiffre d'affaires de 10M€. Un deuxième magasin va ouvrir au printemps à Dunkerque tandis qu'un site web va être lancé. Dans l'énergie, Groupe Baudalet veut s'inscrire comme un acteur de la transition écologique par le biais de la production d'énergie (électricité, gaz vert), grâce à des panneaux photovoltaïques. Enfin, avec le pôle bien-être, l'objectif est de devenir un opérateur engagé en faveur du capital santé, à travers des projets liés au sport. C'est par exemple Hercule et Hopes, un lieu combinant sport et restauration, situé dans la friche industrielle d'Arc à Blaringhem. Il ouvrira en 2025, pour un investissement de 3,5 M€ ■ **Y.S.**

LE CIC NORD OUEST ADOPTE SA FEUILLE DE ROUTE POUR 2027

RÉGION. Le Crédit Mutuel Alliance Fédérale s'est doté en décembre d'un plan stratégique 2024-2027. Ses banques régionales CIC Nord Ouest et Crédit Mutuel Nord Europe lui emboîtent le pas.

« Ensemble, performant et solidaire ». Ce sont les mots clés du plan stratégique adopté mi-février par le CIC Nord Ouest. « C'est le premier plan stratégique où les RH sont au cœur du dispositif », se réjouit Anne-Sophie Van Hoove, sa directrice, insistant sur une double logique de formation et de diversité. Mais sans oublier l'efficacité opérationnelle au service de la satisfaction client. « On va rechercher la valeur ajoutée, le conseil, l'expertise. Je parle de "conseil augmenté" avec l'intelligence artificielle pour aider nos conseillers », détaille-t-elle. La banque affiche déjà un

niveau élevé d'autonomie, avec une moyenne de 91% de décisions prises sur le terrain.

Deuxième axe, la performance : il s'agit de prendre toute sa place dans ses écosystème, de la start up aux institutionnels, auprès des incubateurs, par exemple. La banque se fixe l'objectif de devenir le bancassureur de référence des professionnels et des entreprises, en attaquant de nouveaux segments. Elle entend aussi utiliser la conquête digitale pour acquérir de nouveaux clients, en complémentarité avec le réseau physique. Une politique déjà engagée, à l'instar de l'opération « mon héros local » qui vise à identifier et valoriser les professionnels « qui font bouger l'éco-



nomie locale ». Dernier axe, la solidarité. Au-delà des mots, le CIC Nord Ouest s'appuie sur une présence forte et ancienne dans le secteur associatif et institutionnel, avec une direction dédiée mais aussi des partenariats nombreux, de la Cravate solidaire à Solfa (accueil de femmes en difficulté), en passant par la Fondation du Nord ou la Sauvegarde du Nord. C'est aussi l'objet de l'action Boost Academy qui valorise des jeunes méritants « au parcours chahuté ». « C'est le mutualisme de la preuve. Les chiffres démontrent qu'on peut être performants et solidaires, c'est notre credo », plaide la dirigeante ■ **O.D.**

LE CMNE AUSSI

Le CMNE a présenté ses priorités stratégiques fin janvier au Zénith de Lille. Parmi elles la conquête de 60 000 nouveaux clients chaque année, grâce à une offre multicanale et multiservices, l'adaptation du réseau commercial, la mutualisation des distributeurs de billets avec d'autres banques, ou encore une réflexion sur un nouveau concept d'agence.

RETROUVEZ LES ANCIENS NUMÉROS D'ÉCO121 !



N°90 N°92 N°93 N°94 N°100 N°103 N°104



N°105 N°106 N°107 N°108 N°109 N°123 N°124



N°125 N°126 N°127 N°128 N°129 N°130 N°131



N°132 N°133 N°134 N°135 N°136 N°137

Bon de commande

Je souhaite recevoir le(s) ancien(s) numéro(s) suivant(s) :

- | | | | | | |
|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> n°85 | <input type="checkbox"/> n°94 | <input type="checkbox"/> n°102 | <input type="checkbox"/> n°111 | <input type="checkbox"/> n°120 | <input type="checkbox"/> n°129 |
| <input type="checkbox"/> n°86 | <input type="checkbox"/> n°95 | <input type="checkbox"/> n°103 | <input type="checkbox"/> n°112 | <input type="checkbox"/> n°121 | <input type="checkbox"/> n°130 |
| <input type="checkbox"/> n°87 | <input type="checkbox"/> n°96 | <input type="checkbox"/> n°104 | <input type="checkbox"/> n°113 | <input type="checkbox"/> n°122 | <input type="checkbox"/> n°131 |
| <input type="checkbox"/> n°88 | <input type="checkbox"/> n°97 | <input type="checkbox"/> n°105 | <input type="checkbox"/> n°114 | <input type="checkbox"/> n°123 | <input type="checkbox"/> n°132 |
| <input type="checkbox"/> n°89 | <input type="checkbox"/> n°98 | <input type="checkbox"/> n°106 | <input type="checkbox"/> n°115 | <input type="checkbox"/> n°124 | <input type="checkbox"/> n°133 |
| <input type="checkbox"/> n°90 | <input type="checkbox"/> n°99 | <input type="checkbox"/> n°107 | <input type="checkbox"/> n°116 | <input type="checkbox"/> n°125 | <input type="checkbox"/> n°134 |
| <input type="checkbox"/> n°91 | <input type="checkbox"/> n°100 | <input type="checkbox"/> n°108 | <input type="checkbox"/> n°117 | <input type="checkbox"/> n°126 | <input type="checkbox"/> n°135 |
| <input type="checkbox"/> n°92 | <input type="checkbox"/> n°101 | <input type="checkbox"/> n°109 | <input type="checkbox"/> n°118 | <input type="checkbox"/> n°127 | <input type="checkbox"/> n°136 |
| <input type="checkbox"/> n°93 | <input type="checkbox"/> n°102 | <input type="checkbox"/> n°110 | <input type="checkbox"/> n°119 | <input type="checkbox"/> n°128 | <input type="checkbox"/> n°137 |

Au prix de :

1 numéro 3€00

2 numéros 2€50 l'unité

3 numéros et au-delà 2€00 l'unité

+ Frais de port (jusqu'à 3 ex. au-delà, nous consulter) 3€50

Soit au total : €

Vos coordonnées :

NOM _____

PRÉNOM _____

ADRESSE _____

CODE POSTAL _____

VILLE _____

TÉL. _____

Règlement

Par chèque à l'ordre de ECOPRESSE

Par virement : Banque Caisse d'Épargne

LILLE - IBAN : FR76 1627 5006 0008 0003 5417 520

ENVOYEZ À : Ecopresse - Riveo - 300 rue de Lille - 59520 Marquette-Lez-Lille

ODACE FAIT BRILLER LES DIAMANTS DE CULTURE

MANON LANIER ET CÉSAR SERRUYS

créent des bijoux dotés de diamants de synthèse cultivés en laboratoire. Ils viennent d'intégrer le Printemps Lille et prévoient d'ouvrir leur première boutique fin 2024.

« **C**e sont des vrais diamants. Mais avec un impact sur l'environnement et l'humain faible et incomparable par rapport aux diamants traditionnels ». César Serruys met les points sur « i ». Les diamants utilisés pour ses 110 références de bijoux sont aussi qualitatifs que ceux extraits de gisements. Mais 30 à 50% moins chers. Pour démocratiser les diamants de synthèse, César Serruys s'est associé à sa compagne Manon Lanier. Les Nordistes trentenaires fondent la marque de joaillerie Odace. Leur activité débute en ligne, au printemps 2022, avec une première collection de 18 bijoux. Avec l'aide d'une enveloppe de 180 K€ composée d'une subvention Programme d'investissements d'avenir (PIA) de Bpi, de love money et d'une dette bancaire. Après des études de commerce, spécialité luxe, joaillerie-horlogerie pour Manon Lanier et vins-spiritueux pour César Serruys, ils s'installent à New York où ils découvrent la pousse de diamants en laboratoire. Une fabrication présente outre-Atlantique depuis 2006. « *Là-bas, une bague de fiançailles sur quatre est ornée de*



pierres de synthèse », précise la jeune femme. Sa société vient d'ailleurs de lancer une gamme mariage. Des modèles pour hommes et des bijoux à personnaliser sont également sur les rails. Les croquis des bijoux sont dessinés en

interne, avant qu'un atelier français partenaire ne les modélise. Quant aux diamants, ils poussent dans plusieurs labos, un à Paris spécialisé dans les modèles colorés, ainsi que d'autres aux Etats-Unis, en Israël et en Inde. Produits à la demande, les bijoux Odace sont livrés aux clients entre 4 et 6 semaines. Prix de départ en catalogue : 800€ pour un collier et environ 1 100€ pour une bague de fiançailles. Fin novembre, la joaillerie a rejoint les autres marques de bijoux au Printemps Lille. « *On a dû faire de la pédagogie sur notre production de diamants en incubateur. C'était un vrai défi !* », raconte César Serruys. Les deux associés espèrent bien intégrer d'autres revendeurs en région et à Paris. Dans la capitale, ils disposent d'un showroom pour des rendez-vous privés et envisagent d'y ouvrir leur première boutique fin 2024 avec deux salariés. Pour atteindre les 400 K€ de chiffre d'affaires ■ J.K.

LES DIAMANTS D'ODACE
POUSSENT DANS DES LABOS
À PARIS, AUX ÉTATS-UNIS,
EN INDE ET EN ISRAËL



NAOO REMET AU GOÛT DU JOUR LE DRAINAGE LYMPHATIQUE

PHILIPPE DELANNOY. Sa société développe un système de drainage à l'eau pour soulager les maux de jambes. Un dispositif unique, triplement breveté, qui devrait disposer d'un centre dédié fin 2024.

Ces dernières années, Philippe Delannoy, médecin vasculaire depuis plus de 30 ans à Lille, s'est consacré à la recherche d'une nouvelle solution pour soulager les jambes lourdes. Drainage, pressothérapie, médicaments... rien de ce qu'il a pu prescrire à ses patients jusqu'ici ne s'est avéré satisfaisant dans la durée. C'est alors qu'il se rapproche des écoles Ensam et Centrale Lille, ainsi que d'un bureau d'étude, pour l'aider dans la conception théorique et la création de premiers prototypes. C'était en 2018. En ressort un dispositif de drainage par jets d'eau sous



pression, mimant les gestes traditionnels du drainage lymphatique manuel et la pressothérapie. Avec des effets immédiats, après une séance de 20 minutes, d'après le médecin de 63 ans.

Son projet est incubé à Eurasanté jusqu'en 2022. Période durant laquelle la société Bathwaves, qui porte la marque Nao, est officiellement créée. Philippe Delannoy investit en-



« CETTE PÉRIODE DE R&D A ÉTÉ LONGUE CAR J'ÉTAIS SEUL À MENER LE PROJET, EN PARALLÈLE DE MON ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE »

tre 200K et 250 K€, soutenu pour 100 K€ par la MEL et Bpifrance. « Cette période de R&D a été longue car j'étais seul à mener le projet, en parallèle de mon activité professionnelle ». Sa jeune pousse a également été accompagnée par Becoming. Philippe Delannoy est ensuite rejoint par deux associés, Quentin Paschal, ingénieur en production industrielle, et du patron de presse Robert Lafont. Depuis fin 2023, Bathwaves est incubé chez Vivalley à Liévin. Son dispositif est protégé par deux brevets français et un européen. La start up vise un marquage CE, avant une reconnaissance comme dispositif médical. Des tests du drainage Nao sont actuellement menés dans le cabinet de Philippe Delannoy. Qui vise pour la fin d'année l'ouverture à Lille d'un centre dédié à cette nouvelle activité. En parallèle, il souhaite proposer son dispositif aux spas, hôtels ou encore thalassos. Un ensemble avec lequel il espère 2 M€ de chiffre d'affaires en 2025. Une version B to C (fabriquée dans une usine propre souhaitée en région) est envisagée à moyen terme ■ J.K.

ADONNEZ-VOUS EN LIGNE SUR WWW.ECO121.FR

INFOS 03 55 03 21 05

Bulletin d'abonnement

OUI, je m'abonne au magazine Éco121 pour une durée de :

- 1 an (10 n°) au prix de 69€
- 2 ans (20 n°) au prix de 109€

+ Abonnement multiple : nous consulter (Tél. 03 55 33 21 05)

Règlement

- Par chèque : à l'ordre d'Ecopresse
- Par virement : Banque Caisse d'Épargne LILLE - IBAN : FR76 1627 5006 0008 0003 5417 520

NOM _____ PRÉNOM _____

SOCIÉTÉ / ORGANISATION _____

ADRESSE _____

_____ CODE POSTAL _____

VILLE _____ TÉL. _____

E-MAIL _____



éco¹²¹
ECOPRESSE - PARC RIVÉO
300 RUE DE LILLE
59620 MARQUETTE-LEZ-LILLE

L'AVENIR DES RÉSERVOIRS À HYDROGÈNE SE CONÇOIT À L'IMT NORD EUROPE

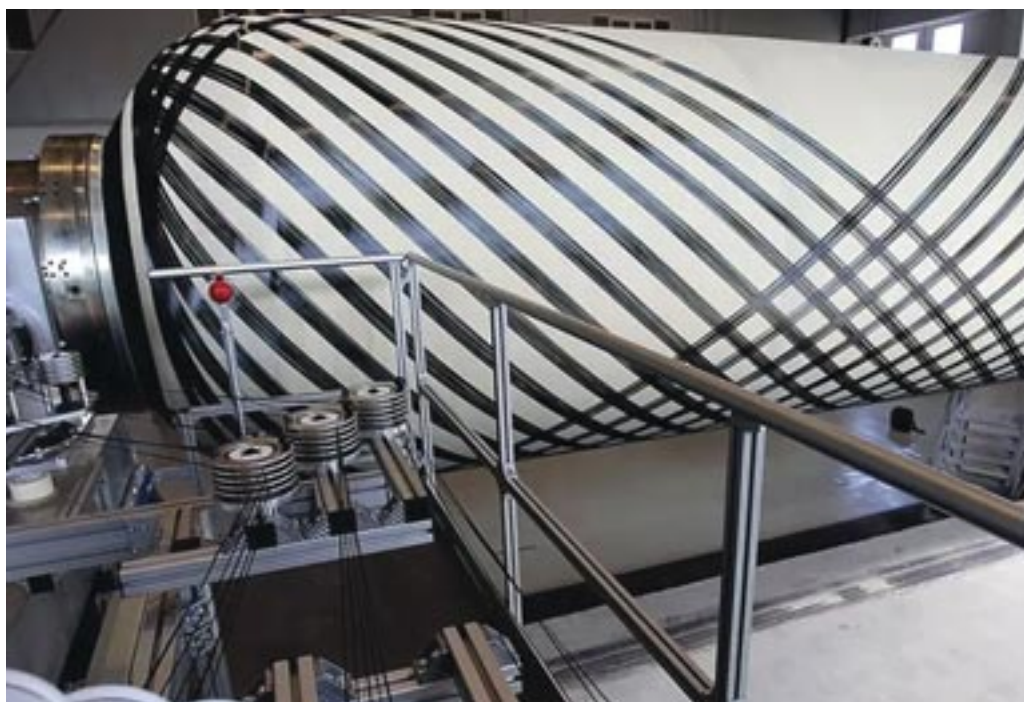
Un programme de haut vol débute sous l'égide de l'école nordiste avec pour but de développer des réservoirs à hydrogène en matériaux recyclables, et donc d'en réduire drastiquement le coût.

Retenez ce nom : Ecohydro. Un acronyme en effet plus heureux que sa longue déclinaison « Economic Manufacturing Process of Recyclable Composite Materials for Durable Hydrogen Storage ». C'est le nom de baptême d'un très ambitieux programme de recherche européen piloté par l'IMT Nord Europe. Un projet de quatre ans, doté d'une enveloppe de 10 M€, portée par 14 partenaires, et financé par l'Union européenne, à travers le Programme Cadre pour la Recherche et l'Innovation Horizon Europe, et lancé officiellement le 8 février à Douai.

L'enjeu est particulièrement important pour permettre le développement de la mobilité à base d'hydrogène. Aujourd'hui, les réservoirs en matériau composite permettent parfaitement de contenir ce gaz particulièrement exigeant. Mais à des prix très élevés. Ils recourent à un mélange entre carbone et résines thermodurcissables, non recyclables. Or la fibre de carbone représente 70% du prix des réservoirs en matériaux composites. Sa réutilisation serait une avancée majeure pour le développement durable mais surtout pour la facture finale.

RÉSINE AUTO-RÉPARATRICE

L'IMT Nord Europe est chef de file du programme, à travers Chung-Hae Park, chercheur en matériaux et procédés et coordinateur du projet. Mais l'école, qui fut la première en France en 1983 à ouvrir un laboratoire dédié aux matériaux composites et aux polymères, s'appuie sur des grands partenaires déjà anciens comme le chi-



miste français Arkema, qui a développé une résine baptisée Elium, durcissable avec une simple lampe UV et donc très peu d'énergie. Une autre école du réseau IMT, l'école d'Alès, compte développer de nouvelles fonctionnalités à cette résine comme la résistance au feu. Des propriétés d'auto-cicatrisation doivent aussi être intégrées afin de permettre à cette peau en polymère de s'auto-réparer. Autre sujet de développement d'Ecohydro : l'optimisation du procédé même de fabrication des réservoirs, par enroulement filamentaire des fibres imprégnées de résine autour d'une pièce cylindrique en rotation.

JUMEAU NUMÉRIQUE

L'intelligence artificielle est aussi appelée à jouer un rôle important, pour interpréter les résultats de capteurs implantés au cœur de la matière, mais aussi pour en tirer des prédictions de longévité des réservoirs et même de prolonger leur utilisation. Le programme prévoit encore l'utilisation d'un jumeau numérique. En fin de vie, Ecohydro doit permettre de s'assurer

de pouvoir réutiliser les matériaux du réservoir. « Nous nous assurerons qu'une fois en fin de vie, toute la partie polymère puisse bien être retirée et que la fibre carbone soit récupérable, validant ainsi la recyclabilité du matériau », indique Chung-Hae Park. Ces quatre années de recherche-développement doivent permettre d'aboutir à plusieurs démonstrateurs avant d'envisager de passer à l'étude de l'industrialisation ■ O.D.



« AUJOURD'HUI LA FIBRE DE CARBONE REPRÉSENTE 70% DU PRIX DES RÉSERVOIRS EN MATÉRIAUX COMPOSITES. SI ON PEUT LA RÉUTILISER, ON PEUT ABAISSER LE COÛT »
CHUNG-HAE PARK

ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR : LA CATHO LANCE SON ÉCOLE DE DESIGN

Lidd ouvrira ses portes aux étudiants post-Bac à la rentrée de septembre 2024.

Lidd, la toute nouvelle école de design créée par l'Université Catholique de Lille, n'accueillera ses premiers étudiants qu'en septembre prochain, mais ses locaux fourmillent déjà d'activité. Là un ébéniste, ici un chaudronnier. Ailleurs un spécialiste des emballages recyclés, plus loin une start-up spécialiste des lampes conçues en impression 3D. Au total, une cinquantaine d'artisans utilisent les 150 machines professionnelles et industrielles des lieux, moyennant abonnement. Bientôt, certains d'entre eux y assureront aussi un rôle pédagogique en rejoignant l'équipe éducative de 24 personnes de Lidd. Un nom qui n'est pas un acronyme mais présenté comme « une interprétation des mots » : Lille / Idea / Lead / Design et Développement Durable.



« L'entreprise est dans l'école, explique Jean-Charles Cailliez, le directeur de Lidd, et vice-président Innovation de la Catho. Avec Lidd, on veut pas juste faire de la formation. On veut vraiment que les étudiants s'inspirent des pratiques professionnelles, qu'ils travaillent sur des projets concrets proposés par des entre-

prises et des associations. » Ces artisans sont déjà sur place car Lidd investira les locaux actuellement occupés par l'atelier collaboratif TechShop, acquis par la Catho en 2020. Une structure qui fusionne avec le centre d'expertise Hemisf4ire, dédié au management de la créativité et de l'innovation, pour donner naissance à cette nouvelle école de design, installée dans un espace de 2 400 m², au sein du quartier lillois des Bois Blancs. Le cursus proposera une licence en trois ans, en partenariat avec l'Université de

Valenciennes. Assumant un côté généraliste et pluridisciplinaire. La spécialisation viendra à la rentrée 2025, avec le lancement d'un master en deux ans. La première promotion accueillera une trentaine d'étudiants. La deuxième une cinquantaine. L'objectif : 350 à 400 étudiants dans les cinq ans ■ Yann Sutj

ELC POUSSE LES FEUX EN FRANCE ET HORS DES FRONTIÈRES

EXPORT

ORCHIES. Le fabricant des solutions d'éclairage mobile réalise son activité à part égales entre la France et l'étranger.

ELC pousse son développement en France et à l'étranger. Le fabricant de solutions d'éclairage mobile à 360°, baptisées Lumaphores, vient de signer un accord-cadre avec une centrale d'achat regroupant une trentaine de distributeurs. Alors qu'elle vendait surtout ses produits à des loueurs, l'entreprise basée à Orchies cherche désormais à se faire référencer sur le territoire national au sein des réseaux de distribution spécialisée, en particulier ceux des métiers du secourisme et de l'événementiel. ELC réalise la moitié de son chiffre d'affaires de 2,3M€ en France (+15% en 2023), dans des secteurs très variés, du BTP à l'événementiel en passant par les secours, l'armée ou l'industrie. L'autre moitié provient de son activité dans 38 pays. Il y a quelques se-



maines, l'entreprise a décroché un marché très important (non précisé) aux Pays-Bas chez un client loueur, présent dans 18 pays. Ce qui lui ouvre de nouvelles perspectives. Par la suite, la société lauréate des trophées Leadexport 2023 vise en priorité la Grande-Bretagne et l'Espagne, en étant épaulée par Business Export et

la CCI. « Nous sommes fortement présents dans le monde du cinéma au Royaume-Uni et nous pensons que nous pouvons nous imposer dans d'autres secteurs », anticipe Yolaine Pierkot, de la direction commerciale.

FABRICATION LOCALE

Pour séduire à la fois dans notre pays et hors des frontières, ELC s'appuie notamment sur les labels French Tab et Fabriqué en France, décrochés respectivement en avril 2022 et en septembre 2023. L'entreprise fabrique ses Lumaphores au sein de son atelier d'Orchies, avec des composants se trouvant à 80% dans un rayon de 100 km. « Il faut 150 composants pour fabriquer un Lumaphore », décrit Jean-François Tesse, le dirigeant de société créée en 2008 et qu'il a reprise en 2020. « Chaque modèle comprend des parties métalliques, de la chaudronnerie, de la visserie ou des joints. Nous sommes très attachés à notre région et travailler avec des sous-traitants locaux permet de préserver les emplois directs et indirects. » ■ Y.S.

ANNE-CHARLOTTE PRAT
INGÉNIEUR PATRIMONIAL, JPM BANQUE PRIVÉE

DIRIGEANTS, PENSEZ À LA SOCIÉTÉ HOLDING POUR GÉRER VOTRE PATRIMOINE FAMILIAL!

Connu pour accompagner le dirigeant tout au long de sa vie professionnelle, la holding l'est beaucoup moins lorsque

l'on aborde la sphère privée, et pourtant...

Créer sa société holding patrimoniale entre membres d'une même famille permet de disposer d'un véhicule d'investissement qui structure votre patrimoine privé sur le long terme.

Le dirigeant peut loger, au sein de cette structure polyvalente, son patrimoine financier, immobilier mais aussi des participations dans différentes sociétés, y



«LA HOLDING PATRIMONIALE PEUT LEVER LES FREINS DE CERTAINS DIRIGEANTS EN TERMES DE TRANSMISSION ANTICIPÉE»

compris la sienne. La véritable essence d'une holding patrimoniale ne réside pas dans sa nature juridique ou dans la répartition de ses actifs, mais dans la temporalité, les objectifs visés, la gouvernance, et les moyens déployés pour assurer la croissance durable de ce patrimoine, le préserver et le transmettre dans les meilleures conditions possibles.

FORCE DE FRAPPE FINANCIÈRE

La concentration des actifs au sein d'une seule structure offre une force de frappe financière pour développer le patrimoine privé du dirigeant, notamment au moyen des revenus générés par son patrimoine professionnel et à la fiscalité attractive attachée aux remontées de dividendes vers les « sociétés mère » ou aux cessions de participations.

Lorsque le dirigeant cède son activité professionnelle, les frontières entre le professionnel et le personnel disparaissent et la holding, détentrice des liquidités, permet la reconversion du patrimoine professionnel en patrimoine privé.

Il faut bien entendu éviter de tout détenir en holding afin de garder une flexibilité nécessaire pour libérer rapidement des liquidités. Les biens de jouissance n'ont par exemple pas à être détenus par la holding.

La holding patrimoniale peut lever les freins de certains dirigeants en termes de transmission anticipée. Elle permet de commencer à transmettre son patrimoine, en dissociant « avoir » et « pouvoir ». La rédaction sur-mesure des statuts permet en effet de maintenir, si vous le souhaitez, les pouvoirs de gestion et de décision du dirigeant donateur ainsi que le droit de percevoir les revenus.

La planification de la transmission organisée autour de la société holding a vocation à être réalisée sur la base des outils éprouvés en la matière : donation-partage, démembrement de propriété, pacte d'associés, etc...

La holding patrimoniale peut également permettre de structurer la gouvernance familiale d'une société composée de plusieurs associés. Chaque associé a en effet des besoins et une situation familiale différentes. La création d'une holding par associé ou par branche familiale leur permet de disposer d'une autonomie patrimoniale.

Les vertus de la holding pour accompagner le développement et la gestion de groupe de sociétés ne sont plus à démontrer. Nous vous conseillons de réfléchir à cette structuration pour votre patrimoine personnel. Le maître-mot en matière de gestion patrimoniale étant l'anticipation, nous vous encourageons à vous rapprocher de vos conseils le plus tôt possible ■



éco 121

1 AN
69€

La référence de l'info éco dans les Hauts-de-France

- L'actu éco des Hauts-de-France à 360°
- Une information sûre, sérieuse et indépendante
- Une connaissance en profondeur de l'économie régionale
- La parole donnée aux acteurs de la vie économique

Retrouvez-nous chaque mois, mais aussi en fil continu sur notre site web www.eco121.fr

ABONNEZ-VOUS EN LIGNE SUR WWW.ECO121.FR !

03 55 33 21 05

Bulletin d'abonnement

OUI, je m'abonne au magazine Éco121 pour une durée de :

- 1 an (10 n°) au prix de 69€
- 2 ans (20 n°) au prix de 109€

+ Abonnement multiple : nous consulter (Tél. 03 55 33 21 05)

Règlement

- Par chèque : à l'ordre d'Ecopresse
- Par virement : Banque Caisse d'Épargne LILLE - IBAN : FR76 1627 5006 0008 0003 5417 520



NOM _____ PRÉNOM _____
SOCIÉTÉ / ORGANISATION _____
ADRESSE _____
CODE POSTAL _____
VILLE _____ TEL. _____
E-MAIL _____

éco 121

ECOPRESSE - PARC RIVÉO
300 RUE DE LILLE
59620 MARQUETTE-LEZ-LILLE

CHARLES-ERIC THOOR
AVOCAT ASSOCIÉ CHEZ BIGNON LEBRAY

LE MARCHÉ PUBLIC GLOBAL DE PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE À PAIEMENT DIFFÉRÉ

GRANDEUR ET DÉCADENCE DU PPP À LA FRANÇAISE

On connaît l'aversion du droit français, pour la formule du « partenariat public privé - PPP », issue du monde anglo-saxon (« private finance initiative »), par laquelle un groupement d'opérateurs privés préfinance, construit et livre « clé en main » un équipement public, que la collectivité remboursera ensuite, sur la longue durée.

Une telle formule contrevient, en effet, à l'un des principes cardinaux du droit français de la commande publique, que constitue l'interdiction du paiement différé, l'acheteur public devant payer de suite, au besoin en recourant à l'emprunt.

En 2004, le législateur a certes ouvert une exception à ce principe avec le « contrat de partenariat », depuis requalifié en « marché de partenariat », qui aura permis la réalisation de grandes infrastructures (LGV, réseaux THD, stades...).

Toutefois, cet outil complexe s'était parfois révélé difficile à manier, au point d'être qualifié de « bombe à retardement budgétaire » par le Sénat,

dans un rapport de 2014. En réponse aux critiques, les conditions de recours au marché partenariat avaient été progressivement restreintes (exclusion de certains acheteurs tels que les établissements de santé, seuil de 5M€ pour les bâtiments, obligation de démontrer que le marché de partenariat est plus favorable que les formules contractuelles classiques...), au point d'en faire un outil aujourd'hui marginal dans le paysage de la commande publique.

RETOUR DU « PPP ÉNERGÉTIQUE »

Mais voilà le PPP revenir, par une loi du 30 mars 2023 autorisant, sans condition de montant et pour tous les acheteurs publics, les contrats de performance énergétique à paiement différé (et ce à titre expérimental, pendant cinq ans).



“LA LOI DU 30 MARS 2023 AUTORISE LES CONTRATS DE PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE À PAIEMENT DIFFÉRÉ À TITRE EXPÉRIMENTAL PENDANT 5 ANS”

Il s'agit d'un marché public global, comprenant les études, la maîtrise d'œuvre, les travaux de « rénovation énergétique des bâtiments » (objet juridique difficile à cerner), et leur financement.

Le paiement du marché est étalé sur la durée d'amortissement de l'investissement.

Selon le législateur, les économies d'énergie permettront aux administrations de payer tout ou partie des échéances du marché.

Ce dispositif, pour séduisant qu'il soit, nécessite une étude préalable démontrant « que le recours à un tel contrat est plus favorable que le recours à d'autres modes de réalisation du projet », une « étude de soutenabilité budgétaire », et un avis de Bercy.

Gageons que ce lourd formalisme ne rebuttera pas les acheteurs publics... ■

AUGMENTATION EXCEPTIONNELLE DU BÉNÉFICE : UNE NÉGOCIATION AVANT LE 30 JUIN REQUISE

BRUNO PLATEL
AVOCAT ASSOCIÉ CAPSTAN AVOCATS

La loi n° 2023-1107 du 29 novembre 2023 relative au partage de la valeur crée une obligation nouvelle d'ouvrir une négociation avant le 30 juin 2024 en cas d'augmentation exceptionnelle du bénéfice net fiscal et les modalités du « partage de la valeur » qui devra en découler.

Cette obligation nouvelle concerne les seules entreprises dont l'effectif est d'au moins 50 salariés et qui disposent au moins d'un délégué syndical. Sont exonérées de cette obligation les entreprises qui ont mis en place un accord de participation ou d'intéressement comprenant déjà une clause spécifique prenant en compte les bénéfices exceptionnels, ou un accord de participation comportant une base de calcul conduisant à un résultat plus favorable que la formule légale de RSP.

La négociation doit en premier lieu porter sur la définition de ce que représente un bénéfice exceptionnel pour l'entreprise.

En l'absence de disposition légale contraignante, cette négociation peut

conduire à définir la période de référence permettant d'apprécier le caractère exceptionnel du bénéfice de l'année (exemple : référence au bénéfice de l'année N-1 ou de la moyenne des 3 ou des 5 dernières années) et le seuil à partir duquel l'augmentation du bénéfice sera considérée exceptionnelle (exemple : augmentation du bénéfice d'au moins égale à 50% par rapport à la période de référence ou en valeur absolue).

L'accord doit en second lieu définir les modalités de partage de la valeur en découlant qui peut retenir une des modalités suivantes :

- Versement d'un supplément de participation
- Versement d'un supplément d'intéressement

La loi permet à l'entreprise de ne pas pré-définir les modalités de partage de



“LA LOI CRÉE UNIQUEMENT UNE OBLIGATION DE NÉGOCIATION ET NON PAS UNE OBLIGATION DE CONCLURE”

la valeur en amont mais de renvoyer à une nouvelle négociation en cas de survenance de cet événement.

Dans cette hypothèse, l'accord spécifique pourra utilement choisir :

- de mettre en place un dispositif d'intéressement lorsqu'il n'existe pas dans l'entreprise,
- de mettre en place un supplément de participation ou d'intéressement
- d'abonder un plan d'épargne salarial ou de retraite
- de verser une prime de partage de la valeur.

La loi crée uniquement une obligation de négociation et non pas une obligation de conclure. Elle ne prévoit pas de sanction ou de dispositif de partage de la valeur impératif en cas de non-

respect de cette échéance ou en cas d'échec des négociations ■

ALEXIS ROQUETTE

DIRECTEUR ASSOCIÉ DE QUINTESENS.

JE DOUTE DONC J'EXISTE

J'ai passé une bonne partie de ma carrière à tenter de montrer un visage confiant et serein en toutes circonstances. Emprisonné dans la croyance limitante qu'il était impératif pour embarquer mes équipes de ne pas partager mes doutes et mes attermolements.

Comment mettre une entreprise, une équipe, un département en situation de succès si le « chef » a des états d'âme ? Impossible bien sûr ! Cela aurait fragilisé l'ensemble et nous aurait condamné à l'échec. Un chef qui doute, c'est l'assurance de développer anxiété et pertes de repère.

J'étais enfermé dans ce foutu « sois fort », consistant à en montrer le moins possible concernant mes propres interrogations.

La sagesse aidant, et surtout après avoir rencontré ces dernières années des dirigeants en posture basse, en capacité de partager leurs doutes, je me suis surpris à ce que l'image que j'avais d'eux s'en trouvait renforcée dans leur leadership. Assez naturellement finalement, car douter ce n'est pas manquer de convictions, de capacité à embarquer et à décider, c'est se montrer dans son humanité et dans son humilité.

Je reste impressionné par celles et ceux, en individuel et surtout en collectif, qui ont la capacité à exprimer leurs difficultés, leurs échecs et j'essaie modestement de m'y exercer.

Pour que cet exercice soit salvateur et bénéfique, il est important qu'il soit préparé. Pourquoi ? Parce que ce n'est pas forcément simple de l'accepter. Savoir être doux et indulgent avec soi-même ne se décrète pas, cela se construit et s'accepte. Se préparer, cela permet d'être intelligible et de ne pas sombrer dans des décharges émotionnelles qui viendraient brouiller le message. C'est finalement s'exprimer en tant qu'adulte auprès d'autres adultes.

Le partage de ses doutes auprès d'un entourage dans lequel nous avons confiance, favorise l'émergence de nouvelles idées, de nouveaux regards, d'une envie sincère des interlocuteurs de contribuer.

Cela provoque un bien être, un regain d'énergie, une vraie forme de soulagement intérieur. C'est la puissance de l'interaction qui prend tout son relief et sa valeur ajoutée.

Est-ce que partager ses doutes est une formule magique ? Non, parce que personne n'est magicien, parce que nous n'avons pas la maîtrise sur tout, parce qu'il est important d'accepter l'imperfection.

Sachons regarder le chemin parcouru, ses embûches, parfois ses retours en arrière.

J'aime beaucoup la formule de Jean Bédard, essayiste québécois, qui exprime que « le doute est le courage de la conscience ». Il faut en effet une certaine dose de courage pour se montrer vulnérable. Je doute, donc j'existe ■



"DOUTER CE N'EST PAS MANQUER DE CONVICTIONS, C'EST SE MONTRER DANS SON HUMANITÉ ET DANS SON HUMILITÉ"

AURÉLIE SALMON ET CLÉMENT LEFORT

AVOCATS ASSOCIÉS KPMG AVOCATS

ANTICIPER SES DIFFICULTÉS POUR MULTIPLIER LES SOLUTIONS DE (RE)NÉGOCIATION

Anticiper, encore plus dans un contexte de crises multiples, c'est le défi de tout dirigeant. Identifier les signaux faibles, qu'ils soient la résultante de facteurs exogènes (crise du Covid-19, contexte inflationniste, difficultés d'approvisionnement) ou de facteurs endogènes (accroissement du BFR, retard dans les règlements, déséquilibre des ratios financiers), permet de prévenir une difficulté afin de mieux identifier les scénarii et de trouver les meilleures solutions pour pérenniser son activité.

A cette fin, les entreprises en difficulté qui souhaitent rééchelonner leurs prêts garantis par l'Etat (PGE) dont elles ont bénéficié pendant la pandémie pourront le faire jusqu'au 31 décembre 2026, dispositif qui était censé s'arrêter fin 2023. Les PME qui ont bénéficié d'un ou plusieurs PGE, pour un montant total à l'octroi ne dépassant pas 50K €, peuvent à cet effet avoir recours à un dispositif de restructuration via la Médiation du Crédit. Toutes les autres entités peuvent procéder à des réaménagements des PGE et autres dettes (y compris financières, hors PGE) dans le cadre d'une procédure collective ou amiable.

Le recours à cette dernière via une conciliation ou un mandat *ad hoc*, qui demeurent des procédures confidentielles, a pour objectif d'engager des négociations avec les créanciers de la société en vue de solliciter une restructuration de sa dette. La conciliation comprend un ensemble de mesures financières et juridiques qui permet à une entreprise de renégocier les conditions de son endettement, notamment en prolongeant les délais de remboursement (conduisant *in fine* à un allongement de la durée de remboursement) ou en renégociant les échéances. Elle peut également porter sur les dettes fiscales et sociales.

Bien que ces solutions soient de nature à (re)donner « une bouffée d'oxygène » à la trésorerie d'une société à court et

moyen terme, il demeure primordial – en amont – de mettre en œuvre un suivi rigoureux et régulier de sa trésorerie (via des outils IT de pilotage) afin d'optimiser le recouvrement des créances clients, la gestion des stocks et d'anticiper les pics de décaissements et d'encaissements.

Au-delà du plan d'action à court terme, il convient par ailleurs d'établir un plan de trésorerie à moyen terme et de maintenir un rapport de transparence avec les partenaires financiers. Tout ceci, afin d'anticiper pour ne pas subir, et surtout prévoir. Pour mieux rebondir ■



"ANTICIPER, ENCORE PLUS DANS UN CONTEXTE DE CRISES MULTIPLES, C'EST LE DÉFI DE TOUT DIRIGEANT"

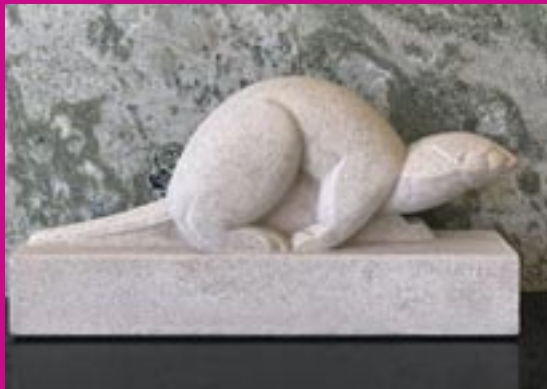
ARCHITECTURE SCULPTÉE

Rendez-vous inédit à la villa Cavrois : l'exposition « Mallet-Stevens et les frères Martel : L'Union parfaite entre Architecture et Sculpture » met en lumière les liens artistiques et amicaux qui unissent Robert Mallet-Stevens, architecte de la villa, et les deux sculpteurs Jan et Joël Martel. Le parcours présente, d'une part, les œuvres de ces derniers. Avant de présenter des créations témoignant de la relation amicale entre l'architecte, les frères sculpteurs et Paul Cavrois.

Jusqu'au 26 mai. 11€

Du mardi au dimanche

03 20 73 47 12 — www.villa-cavrois.fr



© Aurore Dannaels



PLEIN D'EXCÈS

Exposition plurielle, réinterprétation d'un thème plus que jamais d'actualité, l'expo « Trop-plein » au MusVerre explore la société de surconsommation sous toutes ses facettes. Rapport à l'argent, gaspillage alimentaire ou encore obsolescence programmée, les pièces de verre présentées - références culturelles, historiques, œuvres à charge - soulignent avec justesse les excès contemporains.

Jusqu'en janvier 2025. 6€/4€

Du mardi au dimanche

03 59 73 16 16 — musverre.fr



L'EST SYMPHONIQUE

Début avril, la Pologne et Prague seront mises à l'honneur sur la scène du Nouveau Siècle pour une parenthèse symphonique. Sous la direction du chef d'orchestre et compositeur polonais Krzysztof Urbanski, l'Orchestre National de Lille interprétera « Orawa » de Wojciech Kilar, compositeur polonais de musique de films et de musique classique. Mais aussi le concerto pour violoncelle du compositeur polonais Witold Lutoslawski et la symphonie n°9 « Du Nouveau Monde » du compositeur tchèque Antonín Dvořák.

4 avril (20h) et 6 avril (18h) au

Nouveau Siècle. 6€ à 48€

03 20 12 82 40 - www.onlille.com

5 avril (20h) au Bateau Feu de

Dunkerque. 16€

Billetterie au 03 28 51 40 40 ou sur

www.lebateaufeu.com

© Marco Borggreve



© Lovino

EXPRESSIONNISME FANTASTIQUE



© D.F.

Au musée de Flandre de Cassel, le printemps sera placé sous le signe du « Monde fabuleux » du peintre néerlandais Nicolas Eekman. La rétrospective proposera un voyage découverte à travers plus de 80 œuvres de l'artiste.

Des expériences expressionnistes aux tentatives cubistes, Nicolas Eekman a su créer un univers onirique, éloge au fabuleux et au fantastique.

Du 6 avril au 8 septembre. 6€/4€

Du mardi au dimanche.

03 59 73 45 59 - museedeflandre.fr

AU LARGE

A l'occasion du 10e anniversaire de sa disparition, Gérard Duchêne, artiste peintre contemporain et écrivain lillois, fait l'objet d'une exposition au LAAC de Dunkerque jusqu'à mi-octobre.

« L'Appel du large » célèbre l'ensemble de sa carrière, de sa participation à des collectifs d'artistes jusqu'à ses dernières œuvres. Des pièces rares, voire inédites, à découvrir.

Jusqu'au 12 octobre. Entrée libre

Du mardi au dimanche

03 28 29 56 00 — www.musees-dunkerque.eu

WALKER ET EASTWOOD MÉTROPOLITAINS

Pour son édition de printemps, Jazz en Nord s'offre en têtes d'affiche, pour le blues, le chanteur et guitariste américain aux 25 albums et présent au Blues Hall of Fame Joe Louis Walker et, pour le jazz, le bassiste et compositeur Kyle Eastwood. Celui-ci rendra hommage à son père Clint Eastwood avec « Eastwood Symphonic ». Une représentation durant laquelle il interprétera les musiques des films de l'acteur et réalisateur. Seront également présents cette saison, l'artiste gospel Sydney Imani, la multi-instrumentiste Elli de Mon ou encore le tubiste français Thomas Leleu.

Joe Louis Walker, le 20 mars à 20h au théâtre Charcot, Marcq-en-Baroeul. 20€ ou 23€

Kyle Eastwood, le 28 mars à 20h au Colisée, Roubaix. 46€ ou 49€

**Programmation complète sur : www.jazzenord.com
03 28 04 77 68**

©Richard Dumas

3 QUESTIONS À ANNABELLE TÈNÈZE, NOUVELLE DIRECTRICE DU LOUVRE-LENS

« Il y a un besoin de transparence et de compréhension »

Votre projet de direction est « Le Louvre en partage ». Que réserve-t-il au musée ?

En arrivant à la tête du Louvre-Lens en septembre 2023, j'ai été frappée de voir à quel point l'ambition « Le Louvre autrement » a été atteinte. Collectivement, les équipes ont prouvé qu'il était possible d'inventer une nouvelle forme de musée, à la fois accessible, ambitieuse, innovante... Personne ne peut le contester. Avec « Le Louvre en partage », on passe à l'étape suivante de la prochaine décennie du Louvre-Lens. Le partage renvoie à l'idée d'un musée co-construit avec le Louvre à Paris, mais aussi avec son écosystème régional et son public. Je souhaite investir davantage des lieux du musée comme la réserve visible, le parc ou encore la Galerie du Temps. Notamment pour amplifier les rencontres, les échanges, aborder des thématiques liées au musée et à ses expositions mais aussi en lien avec les enjeux sociétaux. Il y a un besoin de

transparence et de compréhension sur le musée et ses métiers.

Douze ans après l'ouverture du musée, la Galerie du Temps sera entièrement renouvelée pour la première fois. Que prévoient les travaux ?

C'est un projet travaillé depuis plusieurs années. L'idée est de doter la Galerie du Temps d'une nouvelle scénographie avec un renouvellement complet des œuvres. Plus de 200 ont été sélectionnées pour occuper l'espace de 3 000 m². Nous voulons offrir aux visiteurs une nouvelle lecture sur 5 000 ans d'histoire de l'art et renforcer la déambulation libre. La Galerie du Temps fermera ses portes en septembre, au lancement de l'exposition « Icône en exil », et pour environ deux mois et demi. Le Louvre-Lens ne sera jamais totalement fermé.



Quelles sont vos attentes à la réouverture de la Galerie du Temps ?

Surprendre le public. Qu'il soit heureux de découvrir la nouvelle scénographie. Mais aussi ouvrir une nouvelle médiation et enfin renouveler la réussite qu'est la Galerie du Temps. Ces travaux répondent à un besoin des visiteurs de nouveautés. Et pour cela, le budget a été mis sur la table : 3,2 M€, dont 1,9 M€ équitablement apportés par l'Etat et la Région. Le reste de l'enveloppe est financé par le Louvre-Lens et le Crédit Agricole Nord de France avec 1 M€ de mécénat. **Recueilli par J.K.**

Le goût d'ÉCO121

COMME TOUS LES MOIS, **DIDIER NICOLAS** POSE SON REGARD INDÉPENDANT SUR UN ÉTABLISSEMENT DE LA RÉGION. CE MOIS-CI, **LA BRASSERIE CAMPION, À LILLE.**



Campion conforte le retour de la cuisine traditionnelle à Lille

Et de trois ! Après le bouillon Alcide et la brasserie Dufour, Champion signe une nouvelle ouverture de brasserie traditionnelle dans la capitale des Flandres. Une entrée réussie.

Le centre de Lille connaît ces derniers mois une vague d'ouvertures de brasseries « à la parisienne ». Ce fut d'abord le bouillon Alcide, populaire sans réservation, la brasserie Dufour, plus intime et plus luxueuse, et depuis le 10 janvier, la brasserie Champion dans un style intermédiaire. Les trois initiatives promeuvent une cuisine dite bourgeoise ou familiale d'un répertoire traditionnel mieux préservé à Paris. Ces brasseries n'ont pas la prétention de tout réinventer mais s'appliquent à une recherche de qualité gourmande. Encore faut-il connaître ces produits traditionnels, qui, à l'instar de la saucisse du fameux saucisse-purée, est souvent mise à mal en raison d'une viande trop jeune et trop maigre et de l'usage du cutter à viande qui rend le hachis sec et pâteux.

La brasserie Champion, du nom du chef, a fait l'objet de gros travaux, dont la singularité est le fruit de l'agence B3 designer de Londres. Les quelque 150 places se répartissent en trois salles aux styles différents et chaleureux : la première faite de tables compartimentées au devant du bar en marbre, une grande salle végétalisée sous verrière face à la cuisine ouverte, suivie d'une pièce au plafond bas, plus sombre et

plus intime mais bruyante et chaude quand il y a affluence.

La carte, sans plat du jour ni formule menu, peut varier au gré des jours autour des classiques. Elle permet un choix très ouvert dans les 13 « petites bombes d'apéro », « trouvailles » et entrées, ou dans les plats et desserts. Nulle nécessité de s'en tenir au classique entrée-plat-dessert, deux entrées et un dessert peut aussi être très agréable, c'est cela aussi l'esprit brasserie. Tout est garanti frais, de saison et fait maison, excepté bien sûr les trouvailles que sont les saucissons Millas, des Aldudes, comté AOP ou rollmops de JC David. Lors de notre passage, nous avons goûté les croquettes de crevettes, mayo bien épicée (pourquoi « spicy »?), au croustillant parfait - mais le choix de crevettes saumurées peut surprendre, le velouté de légumes agrémenté d'une mirepoix de haddock et croûtons fort plaisant, la « poitrine fumée et choux de Bruxelles snackés », version enrichie et bien réalisée d'une frisée aux lardons (mais avec un excès d'assaisonnement, peut être accidentel). Pour suivre, le cabillaud sur purée de panais était bien entouré d'endives cuites, salicornes, noix et beurre blanc. Quant à la carbonnade, elle avait bon goût, mais le



traitement a sans doute besoin d'être affiné pour préserver le moelleux de la joue et du paleron. Les frites sont bien croustillantes.

Les deux desserts classiques de la maison, la crème brûlée et le gourmand paris-brest, ne déçoivent pas. En résumé, nos choix se sont avérés très satisfaisants malgré quelques approximations (nous n'avons pas essayé le « saucisse-purée »), et les assiettes très bien servies. Les vins sont choisis avec expérience, le côtes-du-Rhône Les Galets est mieux que désaltérant. Nombreux cocktails. Malgré l'affluence, le personnel, sous la direction attentive de Cyril Denhez, est efficace. Voici donc une nouvelle maison, à contre-courant, qui réussit son entrée, approuvée par une clientèle radieuse. Il est prudent de réserver. **Didier Nicolas**



BRASSERIE CAMPION
32 rue Lepelletier Lille
03 20 85 69 93
www.lanouvellegarde.com
Ouvert tous les jours
12h30-14h30 et 19h-22h30
et 15h-18h30 samedi,
dimanche et jours fériés